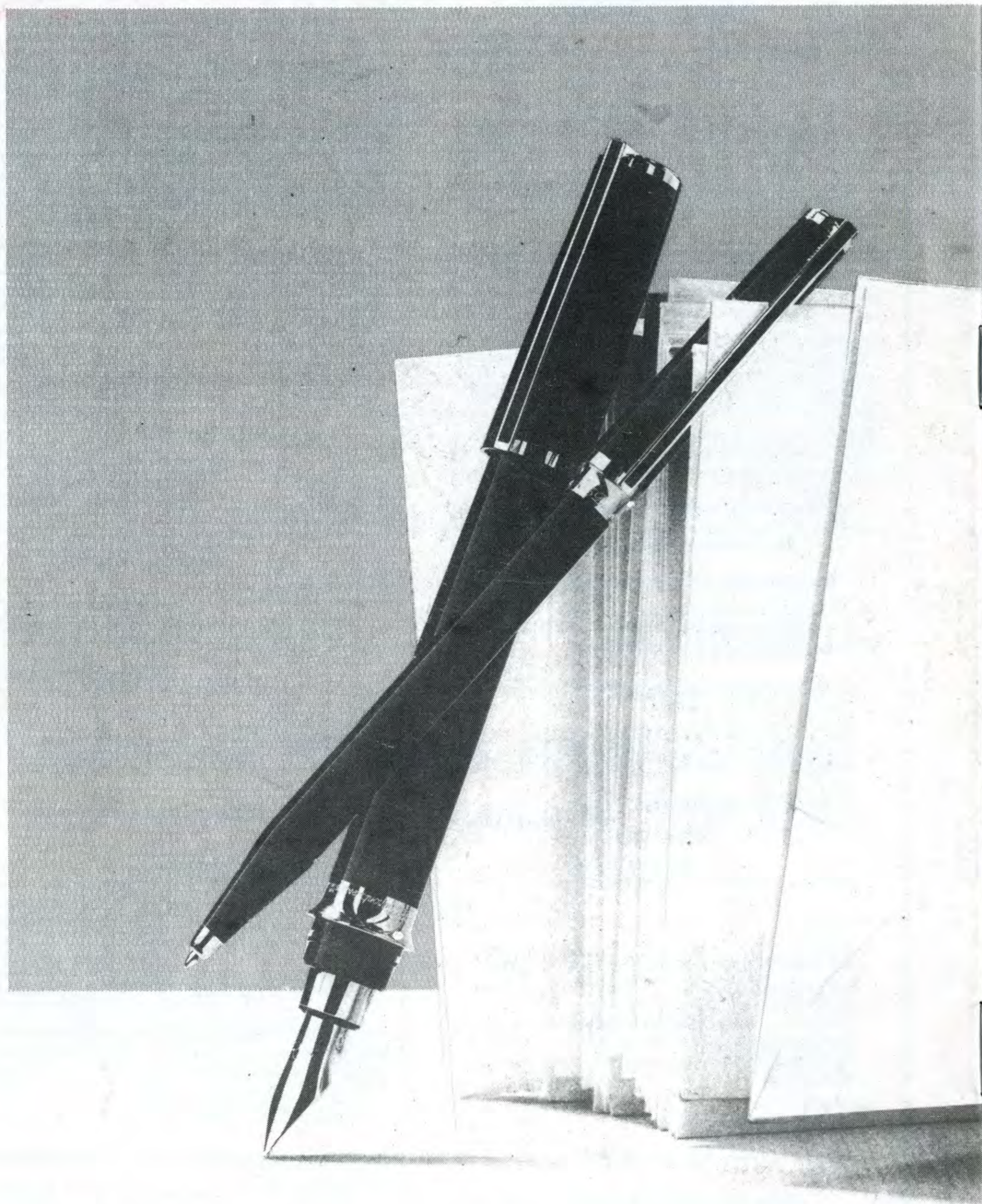




# НЕССИ

цена 100 рублей

ЖУРНАЛ ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

№ 46–47 (102–103) ноябрь 1993 г.



# ЧТОБЫ КАЖДЫЙ ДЕНЬ НАПОЛНЕН БЫЛ ТОЛЬКО СВЕТОМ...

*Как богата на перемены наша жизнь. Еще вчера некоторые чиновники угрюмо говорили, что белорусский бизнес умер, не родившись, так как не может привиться в наших условиях. (И заканчивали свою мысль известным анекдотом: Что, мол, такое – бизнес по СНГ-овски? Это – умение украсть ящик водки, продать его, а деньги пропить.)*

*А сегодня они же считают, что малый бизнес может реально способствовать подъему экономики республики.*

*Минская инвестиционная внешнеэкономическая ассоциация («МИВА») подошла к двухлетнему рубежу своего существования. Вопреки сложившемуся мнению, что к двум годам малыши лишь учатся говорить и ходить, «МИВА» твердо стоит на ногах.*

*За последнее время ассоциация увеличила товарооборот. Открыла торговый дом и несколько магазинов. Наладила торговые отношения с рядом государств.*

*Так пусть же запас работоспособности сотрудников «МИВА» будет поистине «золотым», а доходы опережают даже смелые мечты! Все преграды на пути предпринимательства превратятся в ступени! И миг удачи растянется на каждый наступающий день.*

*От имени сотрудников редакции журнала «Несси»*
*Наталия АЛЕЙНИКОВА*

## «ОТ «МИВА» ЖДУТ ЧЕГО-ТО БОЛЬШЕГО»

День рождения... Это день, который ежегодно становится точкой нового отсчета времени, дел, мыслей. И одновременно он заставляет задуматься (так уж устроен человек) и подвести итоги года минувшего.

Поэтому нам бывает необходимо мнение тех, с кем мы были связаны общим делом. Приятно услышать слова одобрения, полезно послушать замечания в свой адрес, либо получить искренний дружеский совет.

Сейчас настал этот день и для Внешнеэкономической ассоциации «МИВА», и свое мнение о ее деятельности выскажут работники выставочной компании «Экспосервис», с которой «МИВА» тесно сотрудничает уже больше года.

*Лидия Яковлевна Лаврего, директор международных ярмарок:*

- Сотрудничество выставочной компании «Экспосервис» с «МИВА» началось в прошлом году, когда организовывалась первая Международная ярмарка-салон «Бистро». «Мива» была в числе первых организаций, поддержавших идею создания этой выставки, в том числе и материально.

*- Лидия Яковлевна, изменилось ли, на ваш взгляд, что-либо в работе ассоциации с тех пор?*

- К сожалению, я пришла в «Экспосервис», когда сотрудничество с «МИВА» уже велось, поэтому о каких-то изменениях в работе ассоциации говорить трудно. Однако хочу заметить, что при нашем сотрудничестве в организации различных ярмарок, выставок «МИВА» выступает не только в роли организатора, соучредителя, но и в качестве непосредственного участника. Кроме того, АО «Несси» практически всегда обеспечивает участников и посетителей выставок и фестивалей питанием, организуя кафе.

*- Что Вы думаете о «МИВА» как о партнере, фирме, коллективе?*

- Я считаю, что мы имеем дело с хорошим слаженным коллективом, и с ним, конечно же, приятно сотрудничать. Что же касается «МИВА»-партнера, то ассоциация всегда радует и клиентов и партнеров хорошей организацией обслуживания, поставленного на высокий уровень.

При тесном сотрудничестве и взаиморекламе выставочной компании «Экспосервис» и «МИВА» были организованы ярмарки «Бистро», «Фестиваль немецких вин» и т.д. Причем фестиваль получил свое логическое продолжение: на базе проведенного сотрудничества в сентябре будущего года планируется проведение, параллельно с очередной выставкой «Бистро», следующего фестиваля вин, в котором, видимо, примут участие винодельческие фирмы Италии, Франции, Германии и других стран.

*- И несколько слов в качестве дружеского Деньрожденческого пожелания...*

- Вообще, на мой взгляд, работников ассоциации отличает высокая квалификация и должный профессиональный уровень. Но в силу того, что «МИВА» является достаточно молодой фирмой, иногда случаются и некоторые промахи, типичные для всех молодых организаций. Поэтому хочется пожелать работникам «МИВА», чтобы их работа в некоторых моментах была более четкой.

Такого же мнения, кстати, придерживается и директор «Экспосервиса» Александр Альбертович Савин, который отметил некоторый спад и уменьшение активности «МИВА»:

*- Быть может, такое впечатление создается из-за того, что с самого начала своей деятельности «МИВА» очень хорошо себя зарекомендовала, вследствие чего от ассоциации сейчас все время ждут чего-то большего.*

*Беседовал Алексей ЛЕВИТИН*

## «ПРОЦВЕТАНИЕ «МИВА» — ЗАЛОГ БУДУЩЕГО ДЛЯ НАС»

Накануне Дня рождения «МИВА» мы обратились к представителям различных фирм, сотрудничающих с ассоциацией, с тремя вопросами:

1. Что принесло Вам сотрудничество?
2. Ожидаете ли в дальнейшем каких-либо перемен?
3. Чего хотелось бы пожелать сотрудникам «МИВА»?

*Г.А.Витушко, заместитель директора по коммерции многопрофильной фирмы «Вежа»:*

- Восхищена работниками фирмы: корректные, предупредительные. Особенно хотелось бы отметить оптового продавца Л.А.Виногорову. Очень импонирует, что в «МИВА» прислушиваются к пожеланиям партнеров.

- Хочется надеяться на расширение продовольственного ассортимента - табачных изделий, консервов, продуктов питания.

- Оставаться на прежнем уровне.

*В.Н.Шабловская - директор КПН «Нестерка»:*

- Приятно находить новых партнеров. Иметь непосредственные контакты приходится все больше с сотрудниками «МИВА». И это, честно говоря, меня настораживало - ведь женщины непредсказуемы! Но не одного срыва ни разу не было. «МИВА» - надежный партнер! А это в наше время очень ценно.

- Побольше качественных красивых товаров.

- Увеличения доходов, процветания и радости - ибо от этого зависит расцвет и других фирм.

*О.Г.Масловский - коммерческий директор ООО «Бакор-Н»:*

-Надежного партнера.

-Ожидаем более широкого ассортимента товаров.

- Налаживания более тесных связей и контактов.

*Л.Б.Афанасенко - заведующий валютным магазином торгово-закупочной базы управления торговли Министерства обороны РБ:*

- Мы сотрудничаем совсем недавно - около месяца, но впечатление о «МИВА» сложилось очень хорошее. Чувствуется, что здесь - дружный слаженный коллектив. Все сотрудники подтянуты, корректны. Хорошо оформлен офис, удобны склады.

- Хотелось, чтобы фирма предлагала хорошие недорогие товары. Желательно не из Китая и Турции, так как качество их продукции невысокое.

- Только успехов.

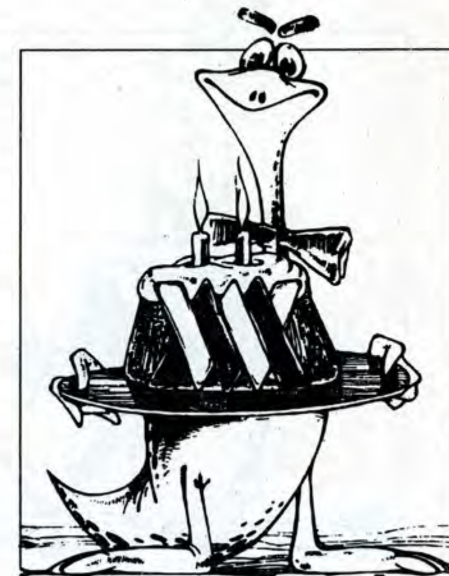
*Г.Г.Крол - директор АП «Иллюзион»:*

- Деловое сотрудничество, которым очень довольны.

- Надеемся на расширение ассортимента, и что цены на него не будут такими «кусачими».

- Желаем «МИВА» точно просчитывать все шансы, держать конъюнктуру. Но считаться с возможностями и других фирм. Не следует высоко поднимать планку цен. Бизнесмены всего мира радуются любым денежным поступлениям, даже маленьким. А мы надеемся наладить на постоянной длительной основе сотрудничество, которое будет взаимовыгодным.

*Интервью провела Наталия АЛЕЙНИКОВА*



*На Западе рекламу реально считают пятой властью - после законодательной, исполнительной, судебной и прессы (четвертой власти). И деньги сюда вкладываются немалые - от 1,5 до 2,5 процента валового национального дохода.*



Наконец-то и мы начинаем понимать, что она способна быть настоящим «чудо-оружием» и бить, что называется, не в бровь, а в глаз. Желание иметь это «оружие» обусловило возникновение в Беларуси великого множества рекламных служб, агентств. Правомерно говорить о буме рекламного бизнеса.

Однако *директор рекламно-информационного агентства «Несси» Сергей Мась* считает:

- В Беларуси рекламный бизнес развит слабо и эта ниша не заполнена. Поэтому возникает масса рекламных агентств, что порождает жесткую конкуренцию. В результате которой выживут сильнейшие, сформируются настоящие профи.

Уже сегодня рекламодатели, особенно крупные, выбирают себе рекламно-информационное агентство. Причем такое, которое бы соответствовало их уровню и было бы способно решать задачи их фирм.

Те рекламные агентства, которые на сегодняшнем этапе сумеют показать соответствующий уровень и будут развиваться, выживут. Ну, а остальные?!.

*- Сергей, чем отличается ваше агентство от конкурентов?*

- Мы стараемся не «зацикливаться» на какой-то конкретной деятельности. А предлагаем своим клиентам самые разнообразные услуги. Это в первую очередь - формирование имиджа, разработка и проведение рекламных кампаний, изготовление фирменного стиля, полиграфические услуги, аудио-, видеореклама, выставки, презентации. Причем с целым комплексом сервисных услуг.

Сейчас мы занимаемся подготовкой к международной выставке технологий и инвестиционного потенциала стран Центральной и Восточной Европы «Seetex-94», которая пройдет в Лондоне с 9 по 12 мая 1994 года. Там будет предоставлена возможность нашим деловым кругам установить непосредственные контакты с инвесторами и ведущими компаниями Запада.

Пробуем себя и в шоу-бизнесе. Совместно с творческим объединением музыкальных и развлекательных программ Белтелерадиокомпании, банком «Беларусь» и рекламным агентством Саши Варламова проводим первый республиканский конкурс «Супермодель Беларуси-94».

*- Это в области рекламной. А информационная часть работы агентства?*

- К выставке «Seetex-94» мы готовим инвестиционный каталог-справочник с рабочим названием «Investment Guide for Belarus», куда войдут конкретные проекты и идеи в различных областях человеческой деятельности, для реализации которых необходимы западные инвестиции. А также информация о состоянии нашего рынка, об инвестиционном законодательстве в республике и о защите инвестиций. И, конечно же, будут представлены наши заинтересованные организации, коммерческие и государственные предприятия с указанием их сферы деятельности.

В 1994 году наше рекламно-информационное агентство получит доступ к мировым базам данных. Мы будем иметь самую разнообразную и столь необходимую сегодня информацию об общественно-политической и социальной ситуации в мире, о ценах, котировках, состоянии мирового рынка. Вплоть до информации о конкретных зарубежных фирмах - платежеспособность, репутация...

*- Что бы ты назвал хорошей рекламой?*

- Это, пожалуй, то, что помогает рекламодателю достичь поставленной цели. Поэтому не всегда и не всякую на первый взгляд красивую рекламу можно назвать хорошей.

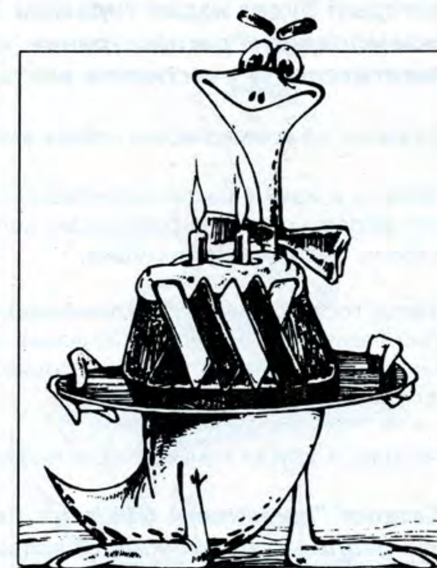
Простое рекламное объявление в печати, которое не является высокохудожественным произведением, но достигает цели, поставленной рекламодетелем, - хорошая реклама.

*- Следуя распространенному слогану, гласящему, что лучшая самореклама - это реклама клиентов. Скажи, кто они, ваши клиенты?*

- Это, прежде всего, АО «Несси», «МИВА», Торговый дом «Universe Star», а также «Белинтерпайп», МКФ «Интеллект», ПКФ «Эмина», предприятие «ИВК», «Константин» и многие другие.

Вообще у фирм, особенно молодых, общая проблема - нет денег на солидную рекламную кампанию, скажем, на уровне МММ, которую знают все, и нужно при минимальных затратах достичь максимального успеха. Пусть обращаются к нам - и мы поможем воплотить в реальность их мечту.

*Записала*
*Наталья Александрова*



*В мире рекламы и содействия бизнесу выставки занимают уникальное положение, поскольку только они дают возможность фирмам-производителям и поставщикам продемонстрировать свои изделия или системы обслуживания непосредственно заказчикам. Именно из-за этого преимущества компании во всем мире все возрастающую долю своих бюджетов, предназначенных для маркетинга и рекламной деятельности, расходуют на выставки, торговые ярмарки и аналогичные мероприятия.*

# CEETEX'94

## ВЫСТАВКА ТЕХНОЛОГИЙ И ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

**9-12 мая 1994 года, Эрлс Корт, Лондон, Великобритания**

**«СЕЕТЕХ-94»** является первой международной выставкой, которая предоставит возможность инвесторам и ведущим компаниям Запада установить непосредственные контакты с представителями промышленных и деловых кругов стран Восточной Европы и СНГ.

**ЦЕЛЬЮ ВЫСТАВКИ** является предоставление возможности компаниям и организациям стран СНГ и Восточной Европы для:

1. Привлечения иностранных инвестиций.
2. Основания совместных предприятий.
3. Продажи своей продукции.

**СЕЕТЕХ 94** так же создаст уникальную атмосферу для прямой встречи промышленных экспертов и ведущих инвесторов.

***Специально для выставки CEETEX'94 рекламно-информационное агенство "Несси" готовит инвестиционный каталог-справочник "Investment Guide for Belarus", который будет издан тиражом 25.000 экземпляров и распространен среди посетителей и участников выставки.***

В каталог на коммерческой основе включаются:

проекты и идеи в различных областях человеческой деятельности, для реализации которых необходимы западные инвестиции;

список государственных и коммерческих предприятий Республики Беларусь (название организации, характеристика деятельности, почтовый адрес, телефон, факс);

реклама и другая коммерческая информация.

***Каталог "Investment Guide for Belarus" - это реальная возможность заявить о себе в высших кругах мирового бизнеса!***

## Уважаемые господа!

Рекламно-информационное агентство «Несси» имеет честь предложить для презентации Вашей фирмы или выставки-продажи производимых / продаваемых товаров помещения общей площадью 200 квадратных метров или часть их в самых престижных для бизнеса районах г.Минска - на проспекте Машерова, 11 и ул. Сухой, 4.

Условия аренды мы можем обсудить в нашем офисе по ул. Короля, 22. Предварительно свяжитесь с нами по телефону: 76-92-07.

В дополнение к выставочной площади мы можем предложить комплекс услуг:

1. Реклама в средствах массовой информации.
2. Аренда конференц-зала для проведения презентации.
3. Изготовление приглашений.
4. Оповещение и приглашение представителей прессы, радио, телевидения.
5. Рассылка приглашений.
6. Изготовление рекламных щитов.
7. Изготовление транспарантов-растяжек.
8. Услуги секретаря-машинистки, оператора ПЭВМ, стендиста.
9. Ксерокопирование.
10. Отправка сообщений по факсу.
11. Погрузка-разгрузка.
12. Аренда комнаты для переговоров.
13. Обслуживание во время переговоров (кофе, чай, напитки и т.п.).
14. Услуги уборщицы.
15. Охрана экспозиции.

Стремительно расширяя сферу своей деятельности, Рекламно-информационное агентство «НЕССИ» создает новые рабочие места!

Мы приглашаем к сотрудничеству (на внештатную работу):

* журналистов, филологов и просто людей, которые чувствуют в себе способность писать рекламные статьи и тексты рекламных объявлений;
* художников, дизайнеров, специалистов-графиков.
* людей, которые имеют возможность большую часть дня находиться дома и по телефону проводить различные опросы, заниматься диспетчерской работой и рассылкой почтовых отправлений.

Кроме того, нам нужны молодые люди, обладающие деловой хваткой, для работы в качестве полномочных представителей РИА «Несси» в таких городах, как Брест, Пинск, Гродно, Лида, Волковыск, Витебск и Могилев.

Подробную информацию о себе просьба высылать письменно по адресу: 220004. г.Минск, а/я 139, РИА «Несси».

### Рекламно-информационное агентство «Несси» информирует:

Группой консультантов OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) подготавливается инвестиционный справочник по Беларуси, который будет издан в Париже и распространен более чем в пятидесяти наиболее развитых странах мира (включая крупнейшие банки, инвестиционные компании и фонды, страховые компании, торгово-промышленные палаты, а также крупнейшие международные корпорации).

В справочник планируется включить приложение, содержащее список промышленных, производственных и коммерческих структур Республики Беларусь. Стоимость размещения -1000 US $. Информация предоставляется по следующему образцу:

Название организации
Характеристика деятельности
Почтовый адрес
Телефон
Факс

Справки по телефону: **(0172) 76-92-12.**






Преимущества работы с международным торговым домом заключаются в том, что у нас вы можете заказать все, что вам необходимо:

— продукты питания
— товары широкого потребления
— оргтехнику
— станки и оборудование
— автотехнику
— авиатехнику
— сырье
— топливо — финансовые услуги
— рекламные услуги по всему миру
— туристические услуги
— авиационные услуги
— участие в международных выставках и многое другое.

**Все, что вас интересует!**
**И это благодаря тому, что учредителями и партнерами Торгового дома являются многие известные в мире бизнеса организации.**
**Вы заказываете. Мы находим для вас товары или услуги и поставляем их вам.**
**Наш стиль ценит мир.**
**Оцените и вы!**

**г.Минск, ул. Сухая, 4.**
**телефоны**
**76-92-25, 76-92-09, 76-92-08, 76-92-16,**
**факс**
**26-96-30**

На торговом небосклоне Минска загорелась еще одна звездочка - торговый дом «Universe Star». Свет ее, как и всякой лишь зародившейся, еще не ярок. Но, учитывая удачное положение - центр небосклона (города Минска) и солидные размеры (выставочная площадь - 144 кв.м), а также известность родителей (основателей), возьму на себя смелость сделать прогноз, что ее скоро будут узнавать.

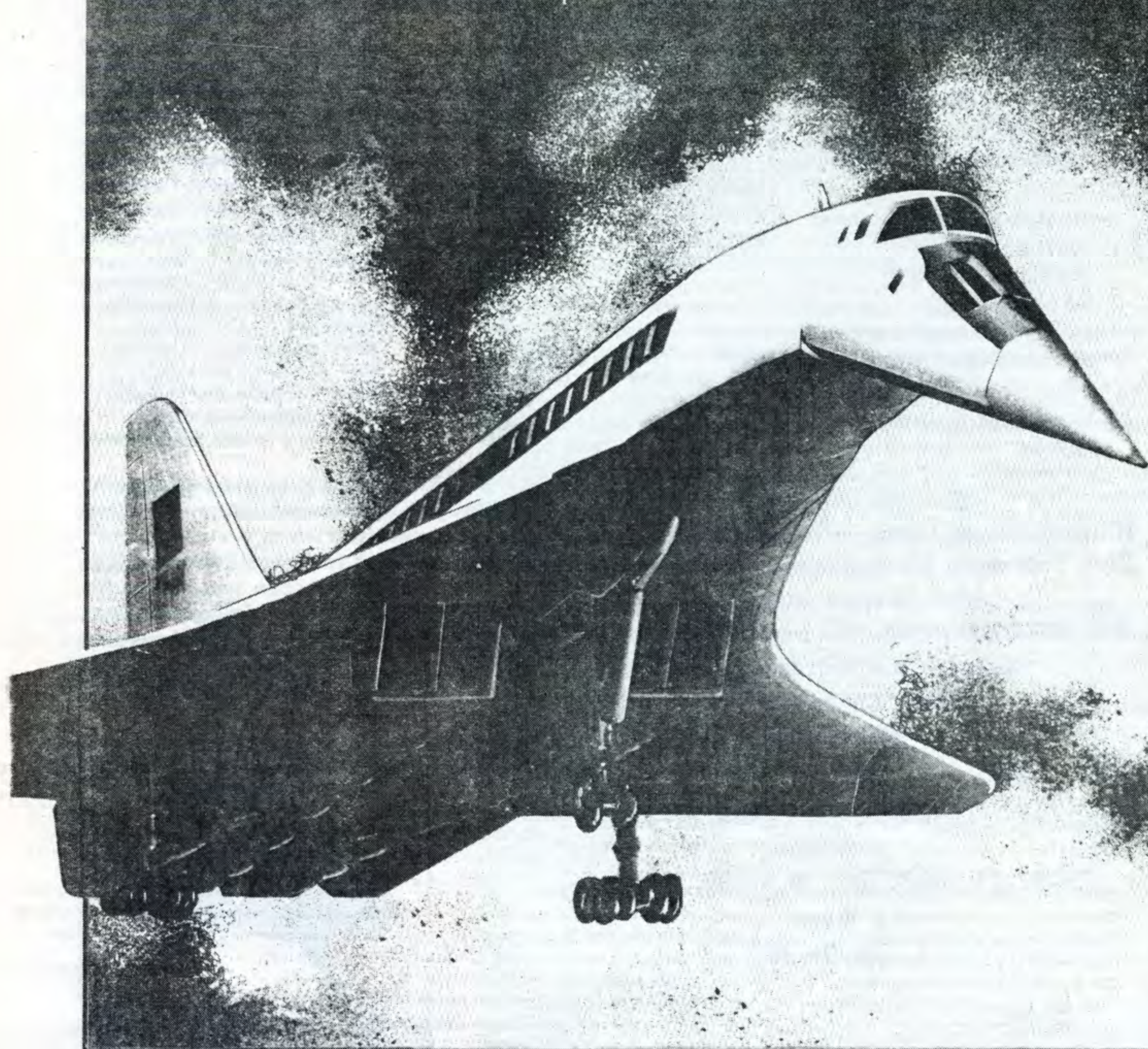
«Universe Star» - это торгово-сервисная система, предлагающая самый широкий спектр услуг. Но в первую очередь это оптовая торговля, причем не только и не столько товарами народного потребления, а и оргтехникой, станками и оборудованием, автотехникой, авиатехникой, сырьем, топливом... Своим клиентам торговый дом предлагает финансовые услуги, а также туристическое и авиационное обслуживание, участие в международных выставках и многое-многое другое.

Это предприятие будет включать в себя ряд международных торговых домов, объединенных общей идеей и одним названием - «Universe Star». Первым в этом ряду станет торговый дом «Минск-Дели», открытие которого состоится в начале будущего года.

Ну а сегодня? Сегодня Вы можете стать клиентом «Universe Star».

*Наталья Александрова*





Безудержно растет количество заманчивых предложений отдохнуть в различных точках земного шара, как, впрочем, и число фирм, занимающихся иностранным туризмом. Дело это в нашей республике, надо отметить, молодое, как и фирмы, которые им занимаются (за исключением бывших монополистов - «Интуриста» и «Спутника»).

Агентство «Несси-тур», хотя и относительно молодо (образовано в мае этого года), в океане турбизнеса не новичок. Первыми пробными рейсами были туры в Республику Польша и Республику Индия. Сейчас эти маршруты работают регулярно: в Польшу - ежемесячно, в Индию - чартерные рейсы два раза в неделю.

Совершенствуется сервис, расширяется комплекс услуг. Бизнес-туры, чартерные рейсы в скором времени дополнятся индивидуальными, семейными и групповыми турами. Будут предложены самые разнообразные программы, различные курортные места и исторические достопримечательности.

Кроме того, агентство проводит маркетинговые и представительские исследования, то есть занимается пока международным, внешним, туризмом. В дальнейшем же - это и внутренний туризм, когда «Несси-тур» будет принимать у себя гостей как из ближнего, так и дальнего зарубежья. Для чего в живописнейших местах Беларуси (Браславские озера, Нарочь и др.) начато строительство комплексов международного уровня.

География маршрутов, предлагаемых «Несси-туром» постоянно расширяется. Вслед за Индией-Таиланд: с начала следующего года будут действовать регулярные чартерные рейсы в эту страну. В перспективе - Вьетнам, Южная Корея, Гонконг, Сингапур, а возможно - Кипр, Австралия...

Сказочный Восток... Сделать сказку былью, открыть для себя этот удивительный мир Вы можете уже сегодня с помощью агентства «Несси-тур».

*Наталья ЮШКЕВИЧ*

# ТАИЛАНД

## ТАИЛАНД — СТРАНА СВОБОДНЫХ

Королевство Таиланд (историческое название Сиам) -земля тайцев. Само название «тхай» трактуется как «свободное», отсюда Таиланд - земля свободных. Действительно, Таиланд - единственная страна Юго-Восточной Азии, которая никогда не была колонией иностранных держав, что является источником законной гордости тайцев.

Территория Таиланда составляет 514 тыс.кв.км. Страна эта расположена на Индокитайском полуострове. Население Таиланда в 1990 году составляло 56 миллионов человек.

## ПРИРОДНЫЕ УСЛОВИЯ

Страну можно разделить на 6 регионов: покрытый лесами север, где сравнительно прохладный климат позволяет выращивать клубнику и персики; засушливое плато северо-востока; центральная равнина, где протекает крупнейшая река - Чаопрайя, долина которой является главным рисоводческим районом страны; восточное побережье с прекрасными пляжами; западная часть страны, изрезанная лесистыми горами и речными долинами и, наконец, на юге, на полуострове Малакка, находится традиционный район добычи олова, разведения каучуконосов и рыбной ловли, этот район также знаменит прекрасными островами с их песчаными пляжами и пальмами.

## КЛИМАТ

Здесь различают два основных типа - тропический климат саванны и тропический муссонный климат в южных и юго-восточных районах.

Для центральной части страны, где расположена столица Бангкок, различают три сезона - жаркий (с марта по май), дождливый (с июня по октябрь) и прохладный (с ноября по февраль). В Бангкоке в апреле температура достигает +29'С, в декабре +25'С.

## РЕЛИГИЯ

Государственной религией является буддизм, который исповедует более 93 процентов населения. В Таиланде живут и мусульмане ( в основном на п-ве Малакка), а также христиане, индусты, сикхи. В соответствии с конституцией король является покровителем и защитником всех религий.

## ЯЗЫК

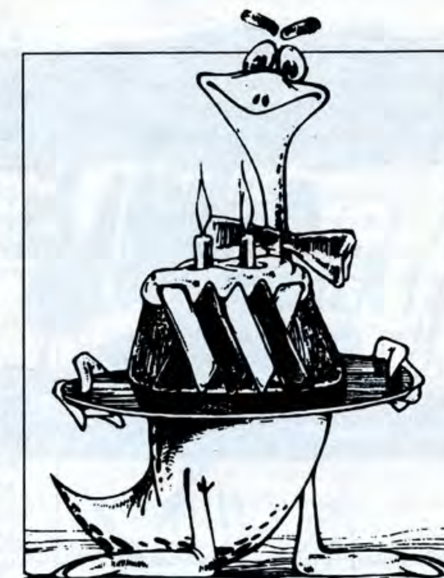
Государственный язык - тайский. В городах среди образованной части населения и в торговле широко распространены английский, китайский и японский языки.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТРОЙ

С 1932 года Таиланд является конституционной монархией. Глава государства - король Пумипон Адульядет является девятым монархом династии Чакри, которая правит более 200 лет, и носит династическое имя Рамы IX.

Государственный герб Таиланда - изображение мифической птицы Гаруды, государственный флаг представляет собой продольные полосы красного, белого, синего, белого и красного цветов, которые символизируют нацию, буддийскую религию и монархию.

Высшим законодательным органом является двухпалатная Национальная Ассамблея, состоящая из Сената (268 чел.), назначаемого ко-



ролем, и Палаты представителей (357 чел.), избираемых населением страны прямым голосованием на 4 года.

Исполнительная власть осуществляется кабинетом министров, формируемым премьер-министром на основании результатов выборов.

В административном отношении страна разделена на 73 провинции.

## СТОЛИЦА

Столица Таиланда - Бангкок, раскинувшийся в низовьях реки Чаопрайа, насчитывает ныне свыше 7 млн человек и является одним из наиболее динамично развивающихся городов мира. Это - крупнейший политический, экономический, торговый, культурный, религиозный центр страны. В Бангкокском порту, принимающем океанские корабли, обрабатывается 90 процентов экспорта и импорта.

Бангкок - крупнейший международный и региональный центр, где расположены штаб-квартира ЭСКАТО - Экономической и социальной комисии ООН для Азии и Тихого океана, другие региональные отделения специализированных агентств ООН, а также некоторые учреждения АСЕАН, членом которой является Таиланд.

Бангкок - крупный международный центр туризма и бизнеса, который ежегодно посещает до 2 млн туристов, к услугам гостей - более 200 первоклассных отелей, громадное количество ресторанов, включая крупнейший в мире на 3700 мест.

В столице находятся самые известные культурные и исторические достопримечательности: архитектурный комплекс королевского дворца, храм Изумрудного Будды (главной реликвии государства), храм Восходящего солнца, Национальный музей и многие другие.

Здесь же расположены крупнейшие центры оптовой и розничной торговли, такие как: Чайна-таун, Сайам-сквер, улицы Силом, Суравонг и Сукумвит, где можно купить все - от бытовой техники до произведений народных умельцев. На крупных рынках Пратунам и





Чатучак (воскресный рынок) можно приобрести товары по более низким ценам.

## КУЛЬТУРА

Тайская культура, исторически связанная с культурой других народов, в том числе с культурой древней Индии, имеет ярко выраженный национальный характер.

Традиционный театр включает в себя несколько разновидностей: театр масок, традиционный балет, народная драма, а также театр теней и театр кукол.

Яркое представление об архитектуре Таиланда дают храмы и монастыри Бангкока, стены которых богато декорированы золотом, инкрустациями, настенными росписями.

Тайская скульптура представлена в основном изображениями Будды, которых насчитывается несколько миллионов, начиная с многометровых статуй до нашейных амулетов.

Изделия тайских ремесленников отличает высокое мастерство и тонкий вкус, будь то ювелирные украшения, резьба по дереву, инкрустации перламутром или тайский шелк ручной работы. Из традиционных видов спорта международную известность приобрел тайский бокс.



# ТАИЛАНД

## ЭКОНОМИКА

В годы правления Сарита Танарата (1959-1963) был сделан упор на экономическое развитие как первоочередную задачу правительства и заложены основы централизованного планирования. Государство поощряло развитие частного предпринимательства, в результате чего с конца 50-х годов капитал стал активно перемещаться из традиционного сектора в промышленность, в том числе в тяжелую. Государство взяло на себя роль финансового регулирования и создания инфраструктуры. Была осуществлена реформа банковского дела. Государственный сектор был ориентирован в основном на создание благоприятных условий для частного предпринимательства, а также на оздоровление государственного бюджета (табачная монополия и др.). Некоторые убыточные госпредприятия приватизируются, хотя в 70-е годы доля госсектора в ВНП колебалась от 20 до 28 процентов, а в производстве электроэнергии составляла 95 процентов. Большое внимание уделялось созданию благоприятных условий для иностранных инвестиций.

В результате экономика Таиланда за последние 20 лет прошла большой путь, появились новые отрасли легкой и тяжелой промышленности, а в последние годы - основанные на высоких технологиях. В современном Таиланде производятся сталь, стальные трубы, строятся суда и контейнеры для морских перевозок, ведется сборка автомобилей и интегральных схем; бурно развиваются работающие в основном на экспорт текстильная, швейная, обувная, кожевенная промышленность, предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья и консервная промышленность. Таиланд превратился в аграрно-индустриальную страну с высокими темпами роста. По ряду показателей Таиланд приблизился к новым индустриальным азиатским странам - Южной Корее, Тайваню, Гонконгу, Сингапуру.

По мере развития в экономическую стратегию вносятся коррективы. Индустриализация, начатая в 60-е годы как ориентированная на замещение импорта, в 70-е годы была переориентирована на поощрение выпуска экспортной продукции.

В начале 90-х годов возросло внимание к увеличению роли частного сектора в развитии инфраструктуры и коммерческого аграрного производства.

Темпы роста ВНП Таиланда в течение последних нескольких лет были одними из самых высоких в мире, колеблясь от 8 до 13 процентов. В 1990 году они составили 7.9 процента. Основными факторами успеха Таиланда являются рост инвестиций, расширение объема и структуры экспорта, развитие туризма. Богатые природные условия Таиланда и дешевая рабочая сила сделали его продукцию конкурентоспособной на мировом рынке, что благоприятствовало росту инвестиций и экспорта. Иностранных вкладчиков привлекает и продуманная валютная и налоговая политика, поощрение иностранных капиталовложений. Основными иностранными инвесторами в экономику страны являются Япония и США.

Структура экономики к началу 90-х годов изменилась, ее основу составляет не аграрный сектор, как прежде, а промышленность, торговля и услуги.

Внешняя торговля составляет большую часть национального продукта, ее значение постоянно возрастает, однако здесь есть и некоторая опасность - зависимость от конъюнктуры внешнего рынка и от протекционистских мер партнеров по внешней торговле, например, США.

Основными статьями экспорта на начало 90-х годов были: рис, тапиокопродукты, текстиль, сахар, каучук, маис (кукуруза), олово, интегральные схемы, драгоценные камни, консервированные морепродукты. Таиланд чрезвычайно богат тропическими фруктами: манго, дурьян, папайя, апельсины, помело, ананасы, клубника, бананы - все это, а также грибы идет на экспорт как в свежем, так и в консервированном виде. По экспорту консервированных ананасов Таиланд занимает третье место в мире после Гавайских островов и Филиппин. Из продуктов животноводства экспортируются в основном мороженые цыплята.

Производство риса является основой экономики Таиланда. Будучи главным продуктом питания тайцев, рис в течение почти ста последних лет был первым экспортным товаром страны и приносил наибольшую прибыль.

Таиланд официально больше не экспортирует тиковое дерево, запасы которого в стране сильно сократились. На экспорт идут паркет, мебель, деревянная домашняя утварь. Страна является крупным экспортером тропических цветов, особенно орхидей.

Основными статьями импорта в этот же период были: станки и оборудование, продукция химической промышленности, железо и сталь, а также горючее. Основные внешнеторговые партнеры - США, Япония, Сингапур.

## ПОЛЕЗНЫЕ ИСКОПАЕМЫЕ

Таиланд богат природными ресурсами. Здесь залегает олово, плавиковый шпат, вольфрам, марганец, барий, сурьма, цинк, бурый уголь, железо, в изобилии представлены драгоценные цветные камни, особенно знаменитые сапфиры, имеются месторождения гипса, известняка, горючих сланцев, нефти и газа, в основном на шельфе Сиамского залива.

Таиландские цветные драгоценные камни представляют собой третий рынок в мире. Экспортируются сапфиры, рубины, цирконы, гранат, берилл, кварц, жадеит. Таиланд является вторым после Индии экспортером драгоценных камней. Импортируются рубины и другие камни из Шри Ланки и других стран.

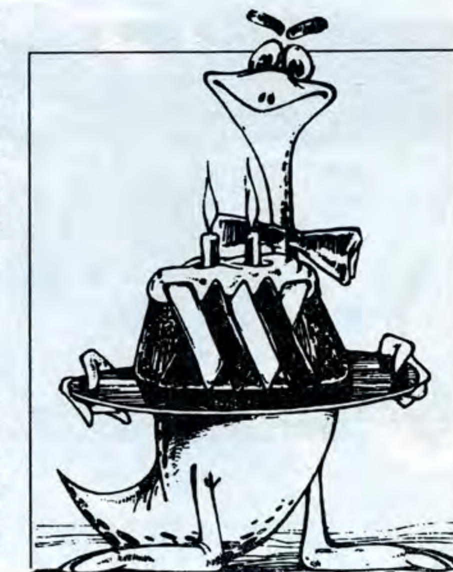
## ЭКСПОРТНЫЕ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Прежде всего следует назвать текстильную промышленность и производство готового платья. Основным рынком для этих товаров являются США, которые, однако, вводя квоты на импорт, стимулируют таиландских производителей и экспортеров к поискам дополнительных рынков сбыта.

Обработанные драгоценные камни и ювелирные изделия - вторая экспортная отрасль обрабатывающей промышленности после текстиля и перед интегральными схемами.

## ДЕПАРТАМЕНТ ПО РАЗВИТИЮ ЭКСПОРТА

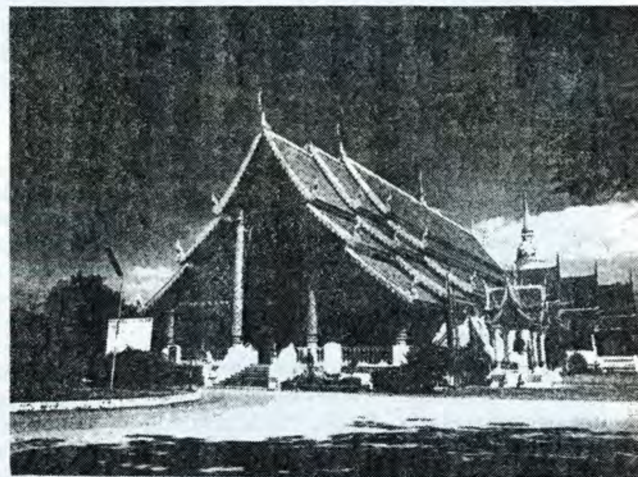
При Министерстве торговли создан специальный департамент, цель деятельности которого - продвигать на внешний рынок таиландские товары, а также помогать иностранным покупателям эффективно осуществлять выгодные сделки с тайскими экспортерами и производителями.



**NESSY - TOUR ПРЕДЛАГАЕТ**

Потенциальный импортер тайских товаров может обратиться прямо в Департамент по развитию экспорта в Бангкоке или через торгового советника таиландского посольства в своей стране. Департамент предоставит интересующую вас информацию, подберет партнера из числа тайских производителей и экспортеров, отвечающего вашим требованиям, назначит встречу с ним и поможет оформить необходимые документы.

Департамент располагает сведениями о ценах, качестве, конкурентоспособности и платежеспособности того или иного таиландского производителя и экспортера. Он также предоставит информацию о состоянии рынка, юридических аспектах заключения сделок, тарифах и налогах.



## ТУРИЗМ

Туризм является основным источником иностранной валюты.

Для обслуживания туристов в столице и на побережье создана сеть высококлассных отелей, ресторанов, где подаются блюда практически любой национальной кухни, существует развитая сеть автобусного туристического обслуживания и торговли сувенирами. Помимо столицы большой популярностью пользуются северный город Чиангмай, приморский курорт Паттая и о.Пукет.

Развитие туристической индустрии направляется и координируется государственной Туристической организацией Таиланда.

## ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК

Финансовый рынок страны состоит из неорганизованного мелкого бизнеса и организованного в лице коммерческих банков, финансовых компаний, страховых обществ. Центральным банком страны является Банк Таиланда, который осуществляет денежную эмиссию, кредитование правительства и других банков, выступает агентом правительства в его сделках с международными финансовыми организациями, управляет государственным долгом, контролирует деятельность коммерческих банков и финансовых компаний.

## МОРСКИЕ ПОРТЫ

Государству принадлежит четыре коммерческих порта -Бангкок, Саттахип, Сонгкла, Пукет, их общая мощность -16 млн тонн грузов в год. Введение в строй портов Лэмчабанг (1991 г.) и Маптапут (1992 г.) позволило повысить грузооборот таиландских портов до 26 млн тонн в год.

Для разгрузки бангкокского порта государство предоставило 15 частным контейнерным дворам льготное право по обработке грузов на экспорт. Общий объем этого вида услуг - около 60 тысяч контейнеров в месяц.

## АЭРОПОРТЫ

Бангкокский аэропорт Донмыанг - крупнейший в стране, он может обслуживать 15.5 млн иностранных пассажиров, 2 млн человек на внутренних рейсах и 400 тыс. тонн грузов в год. К 2000 году предусмотрено его значительное расширение.

Планируется также строительство второго крупнейшего аэропорта в Нонгнгохоа (провинция Самутпракан).

Помимо этого в Таиланде имеется 23 региональных аэропорта, четыре из них - международные: Утапао, Чиангмай, Хатьяй, Пукет.



# ТАИЛАНД



## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА

Для реализации политики поощрения капиталовложений в приоритетные отрасли было создано государственное Бюро по инвестициям, которое предоставляет ряд налоговых льгот, включая изъятие из налогообложения прибылей. Бюро по инвестициям предоставляет информацию о сферах возможных инвестиций, ведет поиск потенциальных партнеров для совместных предприятий, оказывает помощь в подготовке необходимой для регистрации предприятий документации, в получении виз и разрешений на работу для иностранных специалистов.

Особые льготы предоставляются фирмам, размещающим производство в определенных правительством зонах перспективного развития, так называемых «зонах поощрения капиталовложений»: сокращение до 90 процентов налогов на продажу продукции на 5 лет ; сокращение до 50 процентов налога на доход компании на 5 лет после прекращения обычных налоговых льгот или со дня получения прибыли; разрешение удваивать стоимость транспортных расходов, электро- и водоснабжения для снижения налога на доход компании и др.

## Денежная единица — бат

1 бат = 100 сатангам
25.5 бат = 1 доллару США
Банкноты: 10, 20, 50, 100, 500 бат
Монеты: 1, 2, 5 бат (белого цвета);
25 и 50 сатангов (желтого цвета).

Валюту обменивают в отелях, меняльных лавках, отделениях банков. Ежедневный курс валют приводится в финансовых разделах большинства местных газет.

## Некоторые полезные адреса

Посольство Королевства Таиланд в Москве: Еропкинский пер.3, тел.201-48-93; 201-39-89

Отдел экономического советника ул.26 Бакинских комиссаров 9, кв.26, тел.434-55-18; факс 434-55-18

Посольство России в Таиланде ул.Северный Саторн (Саторн Ныа), 108, Бангкок 10500, тел.234-9824

Агентство Аэрофлота в Бангкоке ул.Рачадамри, 183, Бангкок 10330, тел.251-0671-8; 251-1223-5; в аэропорту 523-6921; грузовые перевозки 535-2111

Банк Таиланда ул.Самсэн, 273, Бангкок 10200, тел.282-3322, факс (662) 280-0449

Бангкок Бэнк ул. Силом, 333, Бангкок 10500, тел.234-3333, факс (662) 236-5913

Бэнк Индосуэс ул.Виттаю, 104, Бангкок 10330, тел.253-0106, факс (662) 253-3193

Госпиталь им.Чулалонгкорна ул.Рамы IV

Полицейский госпиталь ул.Рачадамри

Управление аэропортами Таиланда ул.Випхавади Рангсит, Таиланд 10210, тел.523-6201; 523-7222

Управление портами Таиланда ул.Сунтон Коса, Клонг Тэй, Прakханонг, Бангкок 10100 тел.249-0362; 249-0399; 249-0419

Министерство торговли ул.Санамчай, Бангкок 10200 Департамент внешней торговли тел. 222-1856, факс (662) 224-7269

Департамент по развитию экспорта тел.511-5066-77; 513-1909-17, факс (662) 512-1079

Туристическая организация Таиланда ул.Рачадамнен Нок, 4, Бангкок 10100, тел.282-1143-7, телекс 72059 TAT BKK TH

Министерство финансов Таможенный департамент ул.Ат Наронг, Клонг Тэй, Бангкок 10100, тел.249-0431-40

Бюро по инвестициям ул.Випхавади Рангсит, Бангкхэн, Бангкок 10900, тел.270-1400; 270-1410; 270-1420, факс (662) 272-0777

Департамент полиции Иммиграционный отдел Сой Суан Плу, Яннава, Бангкок 10120, тел.286-9230; по вопросам виз: 286-7013-4; 286-4231 (с 8.30 до 15.30 с понедельника по пятницу)

Национальная палата экономического и социального развития ул.Крунг Касем, 962, Бангкок 10100, тел.282-1151; 282-3861-9

Торговая палата Таиланда ул.Ратчабопит, 150, Бангкок 10200, тел.221-0555; 221-1827

Федерация тайских промышленников ул.Самсэн, 394/14, Бангкок, тел.280-0951; 281-5980

Ассоциация тайских банкиров ул.Силом, 302, Бангкок 10500, тел.234-1140-380

## Визы и таможня

Туристические визы до 60 дней оформляют в Посольстве Королевства Таиланд за определенную плату в СКВ. Если турист выехал из Таиланда и вернулся обратно до истечения срока визы, он должен получить дополнительную визу на въезд.

Те, кто планирует учиться, проводить исследования, заниматься бизнесом, подают заявку на неиммиграционную визу на 90 дней. Виза дает право на один въезд в Таиланд в течение 60 дней по ее выдаче. В случае невозможности выезда виза может быть продлена на срок не более 6 месяцев после даты выдачи визы.

Все визовые вопросы в Таиланде решаются в Иммиграционном отделе.

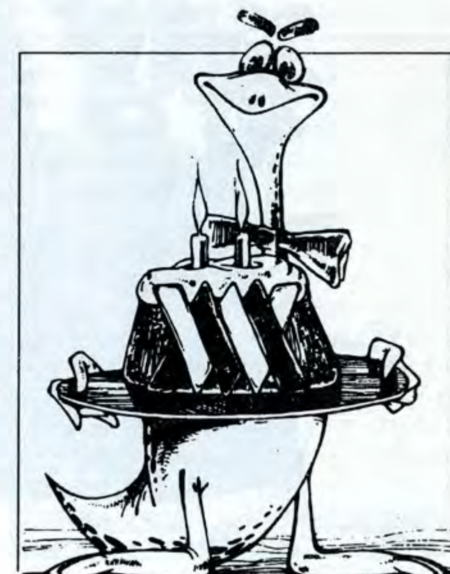
В аэропорту Донмыанг работают две таможенные линии: «зеленая» для тех, кому нечего декларировать, и «красная» для тех, кто везет дорогие подарки и торговые образцы.

Разрешен провоз одного фото- или киноаппарата, 5 фотокассет или 3 кинокассет, до 200 штук сигарет или 250 граммов табака, 1 литра вина или спирта.

Запрещен ввоз наркотиков, порнографической литературы, антиквариата и оружия.

При выезде из страны иностранцы, которые оставались в Таиланде 90 дней и более, обязаны получить сертификат об уплате налогов.

С каждого отъезжающего взимается аэродромный сбор в размере 200 бат.



4 Зак. 586

# ИНДИЯ



## Дели

- столица Республики Индия; расположен в северо-западной части страны на правом, западном, берегу реки Джана. Собственно Дели и окружающие его сельские районы составляют отдельную административную единицу - союзную территорию - площадью 573 кв.мили. Население союзной территории - свыше 2650 тыс. человек (1961 год), из которых более 2350 тыс. человек проживают в самом Дели. По численности населения Дели занимает третье место в Индии (после Бомбея и Калькутты); по плотности - первое место в стране: 4.6 тыс. человек на одну кв. милю.

## Из истории города

Полагают, что на месте современного Дели в далекой древности был город Индрапрастха. Позже правитель из династии Мауриев раджа Диллу основал здесь свою столицу, названную Дилли (возможно, от этого имени произошло название города). В XI веке представитель Раджпутской династии Томара Ананг Пал построил на месте Дилли крепость. После завоевания Индии мусульманами (в конце XII века) Дели в течение 500 лет был столицей сменявших друг друга империй (Делийский султанат, империя Великих моголов и др.). Его неоднократно разрушали различные завоеватели: Тамерлан - в 1399 году, иранский шах Надир - в 1739 году и др. В 1803 году Дели был захвачен английской Ост-Индской компанией. В 1857-59 гг. он являлся одним из центров национального индийского восстания. В течение нескольких месяцев в городе и вокруг него происходили ожесточенные схватки сипаев с английскими войсками. В 1911 году в Дели из Калькутты была перенесена столица Индии. В связи с этим начиная с 1912 года на свободной территории, примыкающей к юго-западной части города, был построен Новый город. В 1947 году в Дели была провозглашена независимость Индии и Дели стал столицей доминиона, а в 1950 году - Республики Индия.

## Время

Опережает минское на 3.5 часа. С последнего воскресенья марта по последнее воскресенье сентября - летнее время.

Праздничные и нерабочие дни

26 января, 16 марта, 7, 17 апреля, 13, 29 мая, 6, 15, 16 августа, 5, 30 сентября, 2, 22 октября, 5 ноября, 25, 31 декабря.

## Климат

Четыре основные климатические зоны: западное побережье от Бомбея до Тривандрума - жаркий влажный климат; штаты Раджистан, Джамму и Кашмир - жаркий сухой климат; восточная часть полуострова - умеренно влажный климат; равнина Пенджаба через горы Виндхья до западной части Декана - умеренно засушливый климат.

Три времени года: прохладный сезон (ноябрь - февраль), средняя температура от 15 до 20 градусов по Цельсию; жаркий сезон (март - май), 32-42 градуса по Цельсию; сезон дождей (июнь - октябрь), 30-32 градуса по Цельсию.

Влажность воздуха в период муссонных дождей в среднем 95-98 процентов.

## Паспортный контроль

При пересечении границы необходимо предъявить паспорт и заполненный клерком вкладыш, в котором указываются: ф.и.о., дата и место рождения, гражданство, номер паспорта, место и дата его выдачи, адрес места жительства, род занятий, цель приезда, продолжительность пребывания в Индии, номер рейса, личная подпись.

## Санитарный и ветеринарный контроль

Сертификат о прививках не требуется. При ввозе домашних животных необходимо предъявить ветеринарное свидетельство о прохождении ветеринарного контроля в аэропорту СНГ. При отсутствии свидетельства животное может быть подвергнуто карантину от 2 до 7 дней.

## Таможенный контроль

Разрешен беспошлинный ввоз: сигарет - 200 шт., или сигар - 50 шт., или табака - 250 г, спиртных напитков - 0.95 л, украшений, продуктов питания, предметов и вещей домашнего обихода - в пределах личных потребностей; фотоаппаратов, кинокамер (5 неэкспонированных фотопленок и 2 бобины с неэкспонированной кинопленкой), музыкальных инструментов, проигрывателей (10 пластинок), радиоприемников, магнитофонов, телевизоров, видеомагнитофонов, пишущих машинок, спортпринадлежностей - по одному предмету каждого наименования, сувениров - на сумму не более 500 рупий.

Запрещен ввоз: наркотиков; оружия; золота в слитках, золотых монет.

Запрещен вывоз: шкур тигра, леопарда, диких животных и оперения птиц (редких видов); кож и изделий из кожи рептилий; изделий из павлиньих перьев; старинных монет; антиквариата.

## Валюта

Денежная единица - индийская рупия. Ввоз иностранной валюты не ограничен (декларация обязательна, если сумма более 1000 долл. США), национальной - запрещен. Разрешен вывоз ввезенной иностранной валюты, национальной - запрещен.

## Режим пребывания и передвижения

Граждане из стран СНГ с дипломатическими и служебными паспортами, прибывающие на срок более трех месяцев, в течение семи дней должны зарегистрироваться в Региональном бюро регистрации (обязательна личная заявка). При этом выдается разрешение на проживание сроком на год, которое затем продлевается. За нарушение установленного режима пребывания предусмотрено наказание: от высылки из страны и денежного штрафа до задержания в целях уточнения обстоятельств и тюремного заключения до трех месяцев.

Граждане из стран СНГ пользуются правом свободного передвижения по стране, кроме районов, закрытых для посещения иностранцами. Для поездки в такие районы дипломатические работники должны получить специальное разрешение в МИД страны или его отделениях в штатах.

## Учреждения России

### г.Дели

Посольство: район Чанакьяпури, ул.Шантипатх, тел.60-60-26, 60-65-68.

Торгпредство: район Чанакьяпури, ул.Найя Марг, 50 Е, тел.60-91-45, 60-94-06, 60-50-77, 60-70-09. Информотдел: ул.Баракха ба, 25, тел.331-53-70, 331-05-85, 331-45-20.

### г.Бомбей

Генеральное консульство: ул.Джагмохандас Марг, 42-Л, тел.822-36-28, 822-36-27.

### г.Калькутта

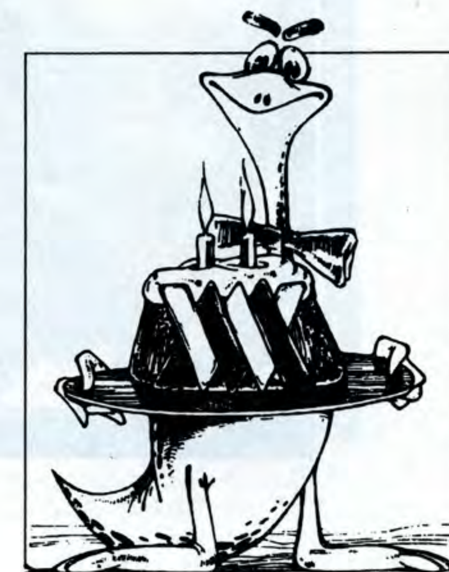
Генеральное консульство: ул.Шекспир сарани, 31, тел.44-49-32, 44-20-06.

### г.Мадрас

Генеральное консульство: ул.Сантоме Хай Роуд, 14, тел.711-12, 713-00.

## Дополнительные сведения

Расстояние от аэропорта Палам (Дели) до российских учреждений - не более 20 км, от аэропорта Санта Круз до Бомбея - 22 км, от аэропорта Дам Дам до Калькутты - 22 км, от аэропорта Минамбакам до Мадраса - 15 км. Стоимость проезда на такси: около 1.5 рупии за 1 км. Носильщик - одно место багажа - 1-2 рупии. Телефон-автомат - необходима монета достоинством 50 пайсов (три минуты). Стоимость трехминутного телефонного разговора с Москвой - 84 рупии, обед в ресторане среднего класса - около 100-150 рупий (чаевые дополнительно в размере 5-10 процентов от стоимости обеда), номера в гостинице среднего класса - около 600-800 рупий. Медицинское обслуживание платное.



# НЕССИ – ЭТО ВАШ СТИЛЬ

ЯНВАРЬ

| П | В | С | Ч | П | С | В |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 1 | **2** |
| 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | **9** |
| 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | **16** |
| 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | **23** |
| 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | **30** |
| 31 | | | | | | |

МАРТ

| П | В | С | Ч | П | С | В |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 1 | 2 | 3 | **4** |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | **11** |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | **18** |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | **25** |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | | |

ФЕВРАЛЬ

| П | В | С | Ч | П | С | В |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | **1** |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | **8** |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | **15** |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | **22** |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | **29** |
| 30 | 31 | | | | | |



# NEWS

В октябре, при рассмотрении в Мингорисполкоме «Программы развития предпринимательства в г.Минске», было принято решение объединить ежегодную конференцию по малому и среднему бизнесу и международную деловую встречу «Бизнес без границ» в одно мероприятие, которое пройдет в Минске 25-27 мая 1994 года и будет носить название «IV Минская международная деловая конференция по развитию малого и среднего бизнеса». Об этом сообщил генеральный директор ассоциации «Гарант» Виктор Алексеевич Пономарев.

В рамках конференции пройдет «Бизнес-конгресс-94», а также выставка-ярмарка товаров народного потребления «Минск-94».

* * *

Комитетом по земельной реформе и землеустройству при Совете Министров Беларуси утвержден порядок купли-продажи земельных участков гражданами республики.

Он применяется в случае продажи земельных участков гражданами РБ для ведения личного подсобного хозяйства, садоводства и дачного строительства. Причем продавец или покупатель не вправе менять целевое назначение и режим использования земель.

* * *

С 1 декабря с.г. устанавливаются новые ставки по вкладам.

Лица, имеющие срочные вклады, будут получать до 250 процентов годовых. 270 процентов получат участники накопленных вкладов. В три раза возрастают ставки целевых вкладов на детей.

С первого же января следующего года ставки по вкладам до востребования увеличатся до 60 процентов годовых.

* * *

С конца 1994 года жители Новополоцка будут платить за каждую минуту телефонного разговора. Кстати, Новополоцк уже подвержен эксперименту. Из городского телефона-автомата здесь можно позвонить лишь за жетон, который стоит 15 рублей и «действует» всего три минуты.

* * *

С 22 ноября в Беларуси в среднем в два раза повысились цены на молоко, кефир, ряженку и в три - на сливки, творог и творожные изделия, сметану.

По сообщению департамента цен при Госэкономплане республики, очередное подорожание лишь частично покрывает затраты производства на эти продукты.

* * *

Белорусская научно-промышленная ассоциация выступила с обращением к депутатам Верховного Совета РБ. В нем заявлено о необходимости принятия срочных мер, направленных на создание экономического союза с Россией и другими странами СНГ, введение режима наибольшего благоприятствования для образования совместных транснациональных корпораций, объединений и предприятий по приоритетным отраслям производства.

* * *

На 48-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН состоялись выборы 20 членов комитета по программе и координации - центрального межправительственного органа ООН в области административно-бюджетной координации.

Голосованием членами комитета на трехлетний срок от группы восточно-европейских государств избраны Беларусь, Румыния и Украина.

* * *

На ноябрь текущего года задолженность колхозов и совхозов Витебской области только по ссудам банка и неплатежи поставщикам достигли почти 30 миллиардов рублей.

* * *

Земледельцы Калининграда получили от германских фермеров гуманитарную помощь - тракторы, плуги, сеялки, картофелекопалки. Но особенно обрадовались калининградцы, когда, открыв вагоны, обнаружили в них... агрегаты отечественного производства, экспортировавшиеся ранее в ГДР.

## В ПОДАРОК — ДВА МЕТРА МУДРОСТИ И СПОКОЙСТВИЯ



В начале нового учебного года в средней школе N 44 г.Минска появился необычный музей, не похожий на остальные школьные музеи, живые уголки - это своеобразный «музей природы», скорее, напоминающий террариум, созданный АО «Несси».

«Сначала питомник находился в Доме природы, -рассказывает главный экономист АО «Несси» Александр Александрович Лепшей.- Потом, поменяв несколько «мест обитания», наш музей природы, согласно трехстороннему соглашению между школой N 44, «Несси» и роно, расположился в специально подготовленном для этого помещении школы.

Кстати сказать, директор школы N 44 Владимир Васильевич Олешин оказался очень неравнодушным человеком, и полностью поддержал идею размещения в стенах школы такого необычного живого уголка.

Собранная «Несси» коллекция приносит учащимся определенную пользу, позволяя изучать животный мир не по картинкам и фотографиям в учебниках, а вживую: она воспитывает бережное отношение к природе и, кроме того, является собранием довольно редких экземпляров.»

Кстати, об экземплярах. По словам работника кружка биологии, герпетолога Владимира Николаевича Кулешова, в коллекции несколько видов черепах, два варана, самые различные змеи (некоторые из них достигают двух метров в длину) и другие симпатичные «родственники» Лохнесского чудовища.

Что и говорить, необычный подарок. Но не надо забывать, что испокон веков змеи являлись символом мудрости и спокойствия, и хотелось бы, чтобы посетители музея природы, равно как и все остальные, задумались: может быть, всем нам не хватает именно этих качеств?..

*Записал Алексей ЛЕВИТИН*





# ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

(Продолжение. Начало в N 42-44)

### ПРЕИМУЩЕСТВА ПРИВАТИЗАЦИИ

Почему же приватизация является столь важным элементом экономической реформы? Говоря кратко, приватизация может улучшить работу экономики и создать благоприятные условия для местных и иностранных частных инвестиций, которые являются несомненным условием реформирования экономики в современных условиях. Другими словами, приватизация выгодна государственному и частному сектору и потребителям, а не только государственным предприятиям, которые приватизируются.

### МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Приватизация создает ряд важных микроэкономических преимуществ для государственных фирм.

* Инвестиции капитала

Значительная часть государственных предприятий страдает от недостатка инвестиций в результате своей неэффективной работы, а также слишком многие хотели бы получать средства от государства. Недостаток инвестиций особенно ощущается государственными предприятиями в тяжелой промышленности и в отраслях, которые зависят от развития технологии, таких как телекоммуникация. Приватизация может принести дополнительные средства от продажи акций и /или вложений капитала новыми владельцами, особенно, если эти новые владельцы являются иностранными инвесторами.

* Снижение себестоимости /повышение эффективности. Сокращение лишних работников, несомненно, повышает эффективность работы и увеличивает прибыль приватизированных компаний. Эффективность также повышается и потому, что работники участвуют в принятии решений и у них повышается мотивация к труду, так как государство больше не гарантирует им рабочие места.

* Новое руководство. Способности руководителей большинства государственных предприятий не соответствуют мировым стандартам. В развивающихся странах зарплата на государственных предприятиях обычно ниже, чем в частном секторе. В результате последний привлекает наиболее способных. В бывших социалистических странах существуют еще большие проблемы: руководители государственных предприятий не обладают знаниями, необходимыми для руководства ими, так как большинство решений, такие как что производить, сколько производить и какую цену назначать, принимались центральными планирующими организациями. Иностранные инвесторы почти всегда привлекают новых работников, как произошло в случае с «Дженерал Электрик», когда компания приобрела «Тунгсрам». Даже если в приватизации не участвуют иностранные инвесторы, местные владельцы или инвесторы могут заменять руководителей, если они считают это необходимым.

Более того, менеджеры работали бы более свободно, так как им не пришлось бы учитывать политические факторы, которые предопределяют работу правительства. Поскольку обычно государственные предприятия получают противоречащие друг другу указания, а их руководители являются государственными чиновниками, управляющие не всегда могут стремиться к увеличению прибыли, что является важнейшим принципом в деятельности частных фирм. Хотя каждая компания сталкивается с политическими условиями, частные фирмы проявляют большую гибкость, что позволяет им быстрее приспосабливаться к меняющимся условиям рынка.

* Технологии и профессиональная подготовка. Новые инвестиции и новое руководство обычно несут с собой внедрение новых технологий. Это особенно важно, ибо, как мы отмечали ранее, многие государственные предприятия страдают от необходимости использовать устаревшие технологии, а также от отсутствия инвестиционного капитала, необходимого для приведения их в соответствие с современными требованиями. Подобным же образом переподготовка как управленческого аппарата, так и персонала сотрудников весьма выгодна для приватизируемых фирм.

### МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Преимущества приватизации дадут о себе знать не только на бывших государственных предприятиях, но и в частном секторе, а также во всей экономике в целом. Чтобы реализовать эти преимущества на практике, необходимо, однако, чтобы разработка и выполнение программ приватизации были тщательно продуманы. Приватизация будет успешной только тогда, когда она проводится на фоне реформ, нацеленных на создание более открытых и конкурентоспособных рынков. По иронии судьбы рыночные реформы могут в кратковременном плане дестабилизировать экономические системы и усложнить начало и дальнейшее осуществление программ приватизации. Дестабилизирующие аспекты переходного периода - такие как спад производства или рост безработицы - часто порождают политические проблемы. Поэтому правительства должны обращать внимание на необходимость склонения общественного мнения в пользу приватизации и экономических реформ вообще, поскольку даже хорошо продуманные в техническом смысле программы реформ могут остаться неосуществленными из-за воздействия политических факторов.

Несмотря на экономические трудности кратковременного характера, приватизация представляет собой крупный шаг в сторону экономического роста и долговременного процветания. Она служит источником целого ряда макроэкономических преимуществ.

* Усиление конкуренции. Местные бизнесмены получат доступ к новым рынкам, поскольку бывшие государственные предприятия станут постепенно отказываться от протекционистских мер, которые прежде защищали

их от конкуренции. Иностранные инвесторы также смогут выйти на наиболее привлекательные рынки. Увеличение количества конкурирующих между собой фирм заставит каждую из них повышать качество своих товаров и услуг, а также снижать их стоимость для потребителей. Это конкурентное давление и составляет сердцевину рыночных экономических систем. Однако важно помнить, что потеря государственными предприятиями своих монопольных прав не произойдет автоматически: государству придется создать необходимые структуры регулирования, которые обеспечат достаточный уровень конкуренции на рынках и которые прежде использовались государственными предприятиями.

* Финансовая стабильность

Финансовая деятельность правительства улучшится в двух аспектах. Затраты на субсидирование работы государственных предприятий и покрытие их потерь в результате приватизации этих предприятий уменьшатся, либо вообще сведутся к нулю. Это, в свою очередь, снизит инфляционное давление, которое дестабилизирует экономику и подрывает реформы.

С другой стороны, из продажи государственных предприятий правительства смогут извлекать доходы. В России, например, местные правительства получили значительные прибыли от продажи малых предприятий. (Некоторые правительства, однако, пытаются перед продажей государственных предприятий изменить их структуру, чтобы извлечь из приватизации максимальный доход. Большинство экспертов считают этот подход ошибочным).

Используя такие финансовые рычаги, как обмен облигаций на акции (когда иностранные кредиторы обменивают суммы, причитающиеся им с должников, на акции государственных предприятий), правительства могут использовать продажу государственных предприятий для уменьшения бремени своих внешних долгов. Кроме того, если приватизированные компании станут доходными, то правительства могут рассчитывать на получение дополнительных денежных доходов через взимание налога на корпорации.

Кроме того, увеличение правительственных доходов может стать инфляционным, поскольку оно увеличит массу находящейся в обращении местной валюты. Эта проблема возникает, например, при обмене облигаций на акции. Поэтому некоторые считают, что средства, полученные в результате отторжения государственных предприятий, следует реинвестировать в развитие этих предприятий, а не вкладывать в общественную казну.

Статистические данные по Латинской Америке ярко демонстрируют финансовые преимущества, которые открываются развивающимся странам в связи с приватизацией:

* Начав осуществление программы приватизации, Аргентина добилась значительных улучшений в области дефицита государственного сектора, за исключением сферы финансов, который сократился с 7,2 процента ВВП в 1989 году до 4,9 процента в 1990 и примерно до 0,7 процента в 1991 году.

* На Ямайке, где государственный бюджетный дефицит достигал в начале 80-х годов 14 процентов ВВП, в 1991 году он был преодолен, и была получена примерно пятипроцентная прибыль.

* В Чили бюджетный дефицит, наблюдавшийся в 1982-86 годах, уступил место прибыли, ежегодно получаемой с 1987 года.

* В Мексике произошли еще более внушительные перемены к лучшему. Не связанный с финансами дефицит государственного сектора, который в 1987 году составлял 16 процентов ВВП, в 1990 году сократился там до 3,9 процента, а в 1991 году сменился прибылью примерно в 1,8 процента.

Такие индикаторы укрепляющейся финансовой стабильности свидетельствуют об успехе экономических реформ. Разумеется, было бы неправильным утверждать, что эти позитивные перемены стали результатом одной лишь приватизации. Но главное в том, что успешная приватизация неразрывно связана с успешным осуществлением программ реформ. Финансовая стабильность, например, является одним из основных инструментов удержания инфляции под контролем – а это, в свою очередь, весьма способствует укреплению макроэкономической стабильности. Этот вывод наглядно подтверждается результатами исследований, проведенных Центром международного частного предпринимательства и упомянутых выше.

* Развитие рынка капитала

Взаимосвязь между приватизацией и рынками капитала является сложной, но важной. В целом, программы приватизации вряд ли могут в широком масштабе осуществляться в странах с недоразвитыми рынками капитала. Например, в странах с небольшими фондовыми рынками вновь приватизируемые государственные предприятия испытывают затруднения с продажей своих акций местным или зарубежным инвесторам. Инвесторам же трудно бывает избавиться от приобретенных акций, что заставляет их хорошо подумать, прежде чем решиться на покупку. По той же причине рабочие не особо расположены владеть акциями в подобной ситуации.

Некоторые страны, однако, с успехом использовали программы приватизации для создания больших блоков акционеров, что, в свою очередь, может способствовать развитию местного рынка капитала. Так, в Чили была приватизирована государственная пенсионная система, и созданные в результате этого частные пенсионные фонды смогли осуществлять собственные инвестиции. Такой же подход к созданию инвестиционных фондов был опробован в Польше и Чешской Республике. Организации-инвесторы помогают увеличению объема и ликвидности на местных рынках капитала, а также в большей степени, чем индивидуальные акционеры, влияют на управление фирмами, в которые они вкладывают средства. (Теоретически большая подотчетность руководства фирм ее акционерам способствует более эффективной деятельности фирмы.)

В долгосрочной перспективе местные предприниматели должны получать больший доступ к капиталу по мере того, как государственная потребность в капитале уменьшается в связи с ликвидацией убыточных государственных фирм и постепенным прекращением прямых и непрямых дотаций (например, беспроцентные ссуды, налоговые льготы), за счет которых существуют неэффективные государственные фирмы. Однако в краткосрочной перспективе государство может проводить политику высоких процентных ставок для борьбы с инфляцией, тем самым ограничивая развитие капитала. Такая политика проводится в Польше и Венгрии.

* Социальные программы

Продажа госпредприятий позволяет государству использовать ресурсы, освобождающиеся в результате ликвидации убыточных предприятий. Эти фонды могут, например, использоваться для социального обеспечения, что крайне важно для смягчения трудностей переходного периода и обеспечения общественной поддержки экономических реформ. Фонды, высвободившиеся в результате приватизации государственных предприятий, были использованы правительством Салинаса в Мексике для того, чтобы в соответствии с Пактом солидарности организовать осуществление социальных программ и тем самым заручиться поддержкой предпринимателей и профсоюзов в проведении реформ.

* Привлечение иностранных инвестиций

Несмотря на то, что в непосредственной перспективе приватизация и осуществление экономических реформ оказывают дестабилизирующее влияние, эффективная приватизационная программа способна стабилизировать денежную ситуацию в стране и ее экономику в долгосрочной перспективе. Макроэкономическая стабильность, в свою очередь, является решающим фактором в привлечении иностранных инвестиций, которые сулят большие выгоды странам-получателям, в частности передачу технологии, создание новых рабочих мест и развитие экспорта. Эти три цели жизненно важны для будущего экономического роста и развития.

Недостаток капитала в глобальном масштабе для финансирования и развития означает, что привлечение иностранных инвестиций – это одна из важнейших целей. Стремление привлечь иностранные инвестиции явилось главным мотивирующим фактором усилий развивающихся стран по проведению рыночных реформ и движения бывших социалистических стран в сторону рыночной экономики.

## ВЫГОДЫ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ

Приватизация потенциально может быть очень выгодной для иностранных инвесторов. Вот почему многие страны разрабатывают приватизационные программы с прицелом на максимальное привлечение иностранных участников. Однако приватизационная программа сама по себе не всегда является достаточным условием для привлечения иностранного капитала, поскольку иностранные инвесторы принимают во внимание и другие факторы, включая общий экономический климат и политическую стабильность.

Чем может приватизация быть привлекательной для иностранных инвесторов?

* Новые рынки

Приватизация дает возможность иностранным инвесторам выйти на новые рынки развивающихся стран и регионов. Перспективы роста и получения прибыли во многих таких странах и регионах гораздо выше, чем в зрелых, высоконасыщенных рынках промышленно развитых стран. Наличие дешевой рабочей силы, как высококвалифицированной, так и неквалифицированной, может создать для иностранных инвесторов плацдарм для экспорта, что является стратегически необходимым в обстановке ужесточающейся глобальной конкуренции.

Приобретая государственные фирмы, иностранные инвесторы могут организовать деятельность гораздо быстрее, нежели путем инвестирования в создание новых производств. Иностранные инвесторы могут также захватить уже готовую часть рынка, покупая государственные предприятия.

В 1991 году компания «Пепсико» приобрела контрольный пакет акций в известном польском кондитерском предприятии Ведэль, тем самым воспользовавшись обладающей хорошей репутацией торговой маркой для проникновения на рынки Восточной Европы.

Следует, однако, отметить, что создание совместного предприятия с приватизированной фирмой не всегда предпочтительно по сравнению с началом зарубежной деятельности «с нуля». Приватизация может быть связана для иностранного инвестора с большими издержками. Завершение процесса может занять много времени и при этом иностранные фирмы могут столкнуться с необходимостью оплачивать долги государственных предприятий, решать скрытые экологические проблемы, финансировать издержки по модернизации предприятий и системы отношений между рабочими и администрацией. Поэтому многие страны предпочитают на практике создавать новые предприятия с нуля.

* Снижение риска

Используя совместные предприятия или приобретая неконтрольные пакеты акций, иностранные инвесторы могут благодаря приватизации оградить себя от крупных издержек и от более высокой степени риска и других опасностей, связанных с инвестицией в создание новых предприятий. Такие трудности становятся особенно заметны, когда инвесторам приходится иметь дело с профсоюзами или представителями местной администрации, выступающими против реформ и в принципе – против иностранных инвестиций. Приобретая землю, инвесторы подвергаются риску экспроприации этой земли. Кроме того, нередко получение лицензий связано с обременительными бюрократическими процедурами.

* Более низкие барьеры вхождения в рынок

Приобретение государственных фирм может оказаться более выгодным в капиталоемких отраслях, где высоки пусковые издержки и барьеры вхождения в рынок. Та же стратегия может быть оптимальной и в странах со слаборазвитой инфраструктурой снабжения и распределения. Так, например, американская фирма детского питания «Гербер» приобрела контрольный пакет акций местного предприятия «Алима» в Польше, тем самым получив возможность использовать существующую снабженческую и распределительную систему, а также установившиеся тесные связи с местными фермерами и со стекольным заводом.

## ВЫГОДЫ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Приватизация государственных фирм выгодна также и потребителям. Фирма, вынужденная бороться с конкурентами (поскольку ее лишили монопольных привилегий) и получающая новый инвестиционный капитал, новую систему управления, технологию и т.д., как правило, обеспечивает лучшее качество услуг по более низкой цене. Однако для создания такой конкурентной среды необходимо следить за тем, чтобы процесс приватизации не привел к замене государственных монополий частными. Так, например, во многих бывших социалистических странах с доминирующим госсектором приватизация была связана с разукрупнением больших госпредприятий, разделением их на более мелкие фирмы с тем, чтобы положить конец монополии госпредприятий. Кроме того, необходимо снизить или вообще устранить высокие тарифы и другие барьеры, стоящие на пути свободной конкуренции.

Примером того, как государство может регулировать процесс приватизации для обеспечения более высокого качества предоставляемых услуг, является государственная компания связи Аргентины «ENTEL». В течение многих лет «ENTEL» была известна низким уровнем услуг. Жители Буэнос-Айреса годами стояли в очереди на установку телефона. Когда «ENTEL» была приватизирована, купившая ее иностранная компания сформулировала конкретные цели, направленные на улучшение обслуживания многострадальных аргентинских абонентов.

*Продолжение следует.*

# ОТ КАМЕННОГО ТОПОРА ДО «РОЛЛС-РОЙСА»,

## ИЛИ СКОЛЬКО ЛЕТ ДИЗАЙНУ?

*Не так давно учеными была реставрирована мастерская древнеримского сапожника, одним из примечательных элементов которой являлась витрина для показа готового товара. Представляла она собой шкаф с открывающимися створками, на полках которого размещалась демонстрируемая обувь, снизу имелась приступка, на которую покупатель мог поставить ногу, чтобы примерить выбранный образец. В нерабочем состоянии створки шкафа-витрины закрывались, объект превращался в хранилище товара. Все это сконструировано две тысячи лет назад, но, не правда ли, как близко оно современному дизайнерскому подходу к созданию торгового оборудования?*

Продолжая разговор, начатый в предыдущих номерах журнала, остановимся в данной статье на истоках дизайна и процессе его становления. Так, когда же он появился? Приведенный выше пример дает основание предположить, что дизайнеры, или их предшественники, существовали еще в седой древности. Целый ряд исследователей истории дизайна именно так и думают, определяя дизайн как род деятельности, извечно присущий человеческому обществу. По мнению этих ученых, уже первобытный человек, трудясь над обработкой своих каменных орудий и стараясь придать им наиболее совершенную форму, в какой-то мере занимался дизайном. Они считают, что дизайнерами были и древнеегипетские мастера-мебельщики, впервые создавшие многие виды мебели, существующие и поныне (стул, стол, кровать, шкаф), и древнегреческие гончары – творцы совершенных по форме керамических сосудов, и ремесленники эпохи Возрождения – медники, ювелиры, краснодеревщики, – многие из которых были истинными художниками, и наконец, все народные мастера разных времен и народов, создавшие гармоничную предметную среду, в которой человечество существовало на протяжении многовекового своего развития. Приверженцы названной теории считают современный дизайн лишь неким количественным скачком в развитии извечно присущей человеку деятельности по формированию эстетически ценного мира вещей.

Однако существует и другая точка зрения, в соответствии с которой весь предыдущий процесс развития предметной среды человека – это лишь предыстория современного дизайна, который представляет собой нечто качественно новое, коренным образом отличающееся от предметного формообразования прошлого. Характерными особенностями современной дизайнерской деятельности приверженцы названной теории считают, во-первых, работу современного дизайнера в условиях массового промышленного производства, в то время как в прошлые времена художник, занимавшийся предметным формообразованием, имел дело с кустарным, единичным или мелкосерийным производством. Во-вторых, превращение художника из индивидуального творца в члена большого коллектива, работающего над созданием изделия. И в-третьих, образование тесного союза между художником (дизайнером) и предпринимателем, занимающимся производством и сбытом товара.

В нашу задачу не входит критический анализ этих двух концепций, каждая из которых имеет как сильные, так и слабые стороны. Скажем только, что независимо от того, считать ли дизайн совершенно новым, характерным только для нашего времени явлением в развитии материально-художественной культуры или извечно присущим человеку видом деятельности, несомненно одно: именно в XX столетии он пережил в своем становлении и развитии ряд важнейших этапов.

Одним из первых решающих событий в истории дизайна XX века является создание в 1907 году в Германии производственного союза «Веркбунд», который объединил художников, архитекторов, промышленников и коммерсантов. Основными задачами союза были реорганизация ремесленного производства на индустриальной основе и создание совершенных образцов изделий для промышленного производства. Идейный вдохновитель германского «Веркбунда» архитектор и дизайнер Герман Мутезиус провозгласил необходимость использования в формообразовании промышленных изделий принципа «эстетического функционализма», в соответствии с которым внешняя форма предмета должна вытекать из его функции, устройства, технологии. Значение германского «Веркбунда» для становления дизайна заключалось в том, что он, объединив людей разных профессий, участвующих в создании и сбыте промышленной продукции, направил их усилия на создание изделий, отвечающих новым требованиям производства и потребления.

Другим важным событием в истории дизайна, относящимся также к началу нашего столетия, является деятельность немецкого дизайнера Петера Беренса во Всеобщей электрической компании (АЭГ), занимавшейся производством электроприборов, поставляемых чуть ли не во все цивилизованные страны мира. Заняв пост художественного директора компании, П.Беренс подчинил создание формы всей продукции фирмы разработанному им новому для того времени принципу стилеобразования. Дизайнер отказался от использования на изделиях каких-либо дополнительных украшений, декора. Формы объектов строились на основе геометрических элементов – кубов, цилиндров, шестигранников и т.д. Этот выбор объяснялся тем, что такие формы в наибольшей степени отражали нарождающиеся новые эстетические идеалы машинного века и в наибольшей мере согласовывались с новыми, промышленными технологиями производства. Изделия АЭГ способствовали распространению в разных странах новой промышленной эстетики. Стиль работы П.Беренса, которого по праву называют одним из пионеров мирового дизайна, нашел много последователей как в Германии, так и за ее пределами.

Следующий важный этап в истории дизайна XX века тоже связан с Германией. В 1919 году в Веймаре была создана художественно-промышленная школа, получившая название «Баухауз» (что в переводе с немецкого буквально означает «строительный дом»). Создание «Баухауза» явилось знаменательным событием для развития дизайна не только потому, что это было учебное заведение совершенно нового типа, поставившее своей целью подготовку художников для промышленности, но также и потому, что в стенах «Баухауза» разрабатывалась концепция предметного формообразования, во многом легшая в основу идеологии современного дизайнерского проектирования. Директором школы стал ее организатор, ученик П.Беренса, выдающийся архитектор Вальтер Гропиус. Среди преподавателей же были виднейшие деятели культуры начала века, такие как архитекторы Мис ван дер Роэ, Ганнес Майер, Марсель Брейер, художники Василий Кандинский, Пауль Клее, Пит Мондриан и другие «Баухауз» стал в то время методическим центром всего западного дизайна. Дизайнеры-приверженцы школы. «Баухауза» считали возможным с помощью формирования гармоничной предметной среды создать и гармоничный в социальном отношении мир, воспитать совершенного человека будущего. Эта теория, конечно, была утопичной, однако, завладев в то время умами многих художников промышленности, она способствовала закладыванию в основу формировавшегося тогда дизайна гуманистических, прогрессивных идей, что дало ему возможность развиться в деятельность, направленную на реальные нужды и потребности человека.

Все это заложило теоретические и практические основы современного дизайнерского проектирования. Однако первые два десятилетия нашего века все же можно назвать неким инкубационным периодом развития дизайна, так как он, зрея и набирая силы в определенных, довольно узких кругах представителей новой профессии, все же не вышел еще по-настоящему на мировую арену массового промышленного производства. Это произошло только после всеобщего экономического кризиса, который разразился в западном капиталистическом мире в 1929 году. Кризис на товарном рынке Запада проявился в значительном перепроизводстве товаров наряду с резким падением покупательского спроса на них. Многие предприятия терпели крах, не будучи в силах продать произведенную продукцию. Закон конкурентной борьбы в это время приобрел особенно острый характер, и в торговой войне победителем выходил только тот, кто предлагал товары с более высоким уровнем потребительских свойств. Красивые и удобные предметы, спроектированные хорошими дизайнерами, тут оказались в лидерах. Профессиональные способности дизайнеров проявились и в совершенствовании рекламы, которая, в свою очередь, способствовала продвижению эстетически качественных изделий на товарном рынке. Именно во время всеобщего экономического кризиса основная масса западных промышленников поняла, что для решения серьезных проблем сбыта продукции необходимо участие дизайнеров в проектировании изделий. Сущность лозунга американского дизайнера Р.Лоуи: «Безобразное плохо продается» – в годы кризиса каждый фабрикант ощутил на своей «шкуре». Именно поэтому дизайнер в это время становится чуть ли не самой популярной фигурой в мире западного бизнеса. Как раз тогда начинают действовать ставшие известными во всем мире дизайнерские фирмы Генри Дрейфуса, Раймонда Лоуи, Уолтера Тиига и др. Начиная со времени всеобщего экономического кризиса, когда в значительной степени именно дизайн дал возможность многим предприятиям выйти из «штопора», эта деятельность становится всеобще признанной и уважаемой в капиталистической промышленной сфере, дизайн прочно и бесповоротно входит в западную индустрию.

Итак, сегодня мы познакомились с некоторыми важнейшими этапами становления западного дизайна XX века. В следующий раз поговорим об основных направлениях современного дизайнерского проектирования.

*Яков ЛЕНСУ,*
*кандидат искусствоведения*

# ТАМ, ГДЕ ДЕЛАЮТ БУДУЩЕЕ

*Сейчас в основном штате Центра социальной адаптации Минского Дворца молодежи 12 человек. Они подбирались очень тщательно. Проведя 3 часа за работой с документами в их коллективе, я была свидетелем завидной заинтересованности всех сотрудников в своей работе. Вопросы деятельности Центра живо обсуждались даже во время обеденного перерыва специалистами человеческих душ. А как иначе назвать людей, которые в столь сложное время подумали о детях. Подумали о том, как в изменившихся социально-экономических условиях обеспечить ребят рабочими местами, причем по специальностям, спрос на которые возникает, но подготовка в существующих структурах образования не ведется. Организовали сектор дополнительного образования, который подразделяется на школы, имеющие специализированные, авторские программы обучения. Прием в школы проводится на основе собеседования с педагогами и психологом.*

*В школе Прикладной экономики ребята осваивают предметы прикладная экономика и основы ЭВМ на уровне последних достижений в этой области. Знания проверяются при помощи жесткого компьютерного тестирования, по результатам которого определяется рейтинг ребят. «Случайные» в таких условиях не задерживаются.*

*В Административной школе изучают такие предметы, как прикладная экономика, психология управления, право, деловое общение, деловая этика. Главное – новый подход к подготовке нового руководителя.*

*Задачи школы Домашний воспитатель-гувернер – начальная педагогическая подготовка, выявление творческого личностного потенциала. Девочки – в основном здесь только они – знакомятся с психологией общения, этикетом, основами педагогики, медициной.*

*Подготовка в школе секретарей-делопроизводителей идет по предметам: имидж, делопроизводство, машинопись, компьютерное редактирование, программирование.*

*Все ребята изучают белорусский, английский, французский, немецкий языки на разных уровнях освоения в лингафонных кабинетах.*

*Акцентируется внимание на таких понятиях как «осознание собственного «я», «я и другие», профессионализм, компетенция, творчество. Для проведения занятий в форме лекций, семинаров, деловых и творческих игр используются современные технические средства: компьютеры, видео- и аудиотехника. Практика осуществляется на базе Минских предприятий нового типа. По итогам обучения учащиеся получают Свидетельство об окончании школы.*

*Сейчас встал вопрос о продолжении обучения в Центре. Программы, рассчитанной на 9 месяцев, ребятам не хватает. Но тут возникают трудности с оплатой работы приглашенных высококвалифицированных специалистов-лекторов.*

*Почему же не сделать обучение платным?*

*«Нет! И еще раз нет!» – ответил мне заведующий Центром Анатолий Григорьевич Носенко. Недавно он побывал на семинаре, который проходил в США, и там познакомился с заповедями международного фонда «Дети – творцы XXI века». Одна из них – «С детей денег не берут». По возможности Дворец молодежи оказывает помощь в работе Центра: закупает компьютеры, печатные машинки, дорогостоящие методики, оплачивает посещение семинаров.*

*Да и психологический сектор при Центре не оставляет без внимания проблемы Дворца. Создаются методики по подбору ребят в различные кружки, общению с детскими коллективами в зависимости от специфики занятий и по многим другим направлениям. Также сектор проводит консультации для всех желающих по проблемам психологии. Ведется работа с детьми д/с N 306 по преодолению кризиса 6 лет. Недавно психологи Центра принимали участие в семинаре, который проводился в Бонне... А еще они признались, что почти всю зарплату тратят на литературу и методики.*

*Не менее значима деятельность и сектора социологических исследований. «Приоритетные направления досуговой деятельности школьников», «Роль и место внешкольных учреждений в республике» – так называются темы, по которым он работает. Результаты исследований будут опубликованы в методическом сборнике.*

*И еще одно направление деятельности Центра – помощь в организации и проведении занятий по повышению квалификации учителей. В прошлом году Центр выдал 38 справок о возможности присвоения более высокой квалификации.*

*Уже год живет Центр социальной адаптации – интереснейшее начинание. Люди увлечены работой и не заботятся о рекламе. Однако в этом году в Центр пришло около 300 ребят. Значит, он нужен, кому-то необходим! Все выпускники Центра, являвшиеся одновременно и выпускниками общеобразовательных школ этим летом поступили в вузы, ориентируясь на те знания, интерес к которым помогли развить здесь. В Центре создается парламент из ребят-выпускников для решения внутренних вопросов учебы и досуга на основе полученных знаний. Может, именно этот парламент станет когда-нибудь парламентом, достойным нашей республики.*

*Марина ТИМОШЕВИЧ*

# ПРОТОКОЛ

## ОБ ОТВЕТСТВЕННОМ ЗА ПРОТОКОЛЬНУЮ РАБОТУ

Ответственный за протокольную работу подчиняется непосредственно руководителю учреждения или организации и назначается его распоряжением. Как правило, это сотрудник с высшим образованием, имеющий опыт внешнеэкономической работы и владеющий иностранным языком.

Ответственный за протокольную работу в своей деятельности руководствуется соответствующими инструкциями и приказами по учреждению или организации, составленными на основе распоряжений и указаний протокольного отдела Совета Министров республики.

Ответственный за протокольную работу обязан:

1. Осуществлять контроль за:

а) порядком проведения сотрудниками деловых контактов с представителями иностранных организаций и фирм;

б) наличием необходимых журналов учета работы с иностранцами;

в) своевременным составлением записей бесед сотрудников с иностранцами;

г) правильным оформлением и учетом в секретариате деловой переписки с иностранными организациями и фирмами;

д) правильным оформлением и использованием визитных карточек сотрудниками;

е) соблюдением порядка передачи иностранным фирмам и организациям и приема от них корреспонденции;

ж) соблюдением установленного порядка подтверждения виз иностранцами на въезд в республику, а также за заблаговременным продлением срока пребывания иностранцев;

з) своевременной отправкой в вышестоящие организации письменных отчетов по установленной форме о выданных иностранцам визах на въезд в республику;

и) своевременным направлением в Управление протокольной службы МВЭС документации по вопросам открытия представительств иностранных фирм и продления сроков действия разрешений на открытие представительств;

к) экономным расходованием представительских средств и продуктов.

2. Вести учет и готовить предложения по посещению сотрудниками протокольных мероприятий, устраиваемых иностранными организациями и фирмами.

3. Осуществлять контроль за поздравлениями на условиях взаимности представителей иностранных организаций и фирм с национальными праздниками, Новым годом и юбилеями.

Ответственный за протокольную работу имеет право:

1. Информировать руководство обо всех фактах нарушения правил протокола.

2.Консультировать всех сотрудников по протокольным вопросам, входящим в его компетенцию.

3. Запрашивать и получать у сотрудников устные и письменные объяснения, материалы, документы и отчетные сведения, необходимые для протокольной работы и выполнения возложенных на них обязанностей.

4. Входить с предложениями по вопросам совершенствования протокольной работы к руководителям предприятий, организаций и фирм.

5. Обращаться через руководство в соответствующие организации за разрешением возникающих вопросов протокольного характера.

6. Проводить инструктаж сотрудников по протокольным вопросам.

## ПРАКТИКА ПРИЕМА ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ИНОФИРМ

Задолго до приезда иностранцев составляется программа их пребывания.

Основными элементами программы являются: порядок встречи иностранцев; персональный состав встречающих с нашей стороны; участие представителей иностранных учреждений, аккредитованных в республике; прессы, телевидения и радио; преподнесение цветов; приветственные речи; размещение в гостинице; деловая часть программы (переговоры, встречи, беседы); приемы, завтраки, обеды и др.; посещение промышленных, культурных и других объектов; поездки по стране; проводы.

Если при встрече, на проводах и на переговорах предусматривается вывешивание флагов, размеры их должны быть одинаковыми и они не должны возвышаться один над другим.

В деловой части пребывания иностранцев участвуют лишь лица, уполномоченные вести переговоры, участвовать в них и вести телефонные разговоры с представителями иностранных фирм и организаций.

После окончания переговоров назначенный участник переговоров или руководитель организации, если он сам вел беседу-переговоры, составляет подробную запись беседы, в которой фиксируется название инофирмы, страна, место, дата и время начала переговоров, ведущие и участники переговоров с обеих сторон (фамилия и должности).

Для проведения технических переговоров ответственный за их проведение инструктирует приглашенных на переговоры технических специалистов с целью уточнения предмета переговоров и напоминания о том, чтобы в их ходе не допустить утечки коммерческой и иного рода информации.

В случае изменения времени переговоров или переноса их на другие дни, необходимо поставить об этом в известность всех участников переговоров.

В ходе переговоров с иностранцами непременными условиями должны быть спокойствие, выдержка, уважение и такт по отношению к собеседнику.

При всех обстоятельствах участник переговоров обязан быть сдержанным и скромным, доступным и любезным, вежливым и доброжелательным.

## ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ И ПЕРЕГОВОРЫ

Любая деловая встреча, участие в конференции или переговорах проводятся с определенной целью. Ею могут быть установление или прекращение договорных отношений, заключение договоров, соглашений или контрактов, рассмотрение их действия, обсуждение различных проблем, представляющих общий интерес, и т.д.

Перед некоторыми двусторонними или многосторонними встречами и переговорами ставятся одноцелевые задачи, т.е. на них рассматривается одна проблема во всех ее аспектах. Другие же встречи и переговоры носят многоплановый характер.

Естественно, у участников встречи может быть разный интерес ко всем вопросам повестки дня. Для некоторых из них приоритетное значение имеют отдельные конкретные проблемы. Другие участники идут на встречу со своей специфической позицией. Она отражается в руководящих принципах, которые определяют всю их деятельность на встрече или переговорах. Выработка этих руководящих принципов составляет основу всей подготовительной работы к двусторонней и многосторонней встречам или переговорам.

Одновременно с разработкой позиции по вопросам, рассматриваемым на встрече, идет формирование состава ее участников. Контингент и уровень участников переговоров зависят от значимости встречи. Как правило, на нее направляются представители примерно одного уровня.

Глава делегации отвечает за ее деятельность в целом и каждого сотрудника в отдельности. Для успешного выполнения ответственных функций главе делегации необходимо не только владение предметом переговоров или встречи, но и знание каждого сотрудника: его возможностей, способностей и, не в последнюю очередь, его личных качеств. Без этого сложно обеспечить максимальную эффективность работы участников встречи.

Определенное значение имеет и правильный подбор вспомогательного персонала делегации. Это переводчики, хозяйственные работники, стенографистки, водители и так далее. Хотя они, кроме переводчиков, не принимают непосредственного участия в переговорах, их работа нередко оказывает влияние на ход встречи.

Основным качеством человека, занимающегося внешнеэкономическими связями, является талант ведения переговоров. Человек, обладающий красноречием, будет чувствовать себя свободнее в ходе дискуссии, нежели тот, кто лишен этого дара. Контактный, общительный, несомненно, преуспеет больше в установлении необходимых деловых связей, чем застенчивый, замкнутый. Работник с широким экономическим кругозором, вникающий быстро в суть любой проблемы, в большей степени будет способствовать успеху деловых переговоров, чем специалист узкого профиля.

Для квалифицированного участия в переговорах необходимо постоянно расширять свой кругозор в самых различных областях бизнеса - такова прописная истина успеха в переговорах. Знание правил процедуры, прецедентов, методов решения организационных вопросов, умение работать над документами, наконец, владение иностранными языками - необходимые качества участника деловой встречи.

Владение иностранными языками помогает любому человеку в его деловых связях, при знакомстве с представителями иностранной прессы, да и во всей его работе. На двусторонних и многосторонних переговорах, конференциях это качество особенно важно, так как разработка документов, как правило, ведется на одном из иностранных языков, чаще всего на английском. Владение предметом переговоров и несколькими иностранными языками позволяет находить наиболее точные, понятные партнерам формулировки.

Но есть и качества, которые не способствуют успеху дела. К ним относятся, например, болтливость и пустословие, довольно часто наблюдаемое у людей невыдержанных, слишком эмоциональных. Бывает и так, что переговоры заходят в тупик из-за несдержанности и вспыльчивости их участников. В таких случаях всегда лучше прерваться на какое-то время, нежели продолжать спор на высоких тональностях.

Для участника переговоров спокойствие и самоконтроль - необходимые черты, которые должны соседствовать со способностью прислушиваться к мнению собеседника. Если в ходе переговоров не стремиться понять точку зрения собеседника, не пытаться спокойно оценить ее , переговоры могут стать пустой тратой времени.

Руководители предприятий и организаций, главы делегаций должны проявлять упорство, способность проводить линию своего дела, но делать это с тактом, достоинством и выдержкой. Вспыльчивый руководитель может не только завести в тупик переговоры, но и затруднить всю дальнейшую работу.

Участник переговоров должен обладать физической и умственной выносливостью, так как продолжительность и интенсивность переговоров определяются целым рядом факторов, не зависящих от него.

Предстоящие переговоры или встреча предусматривают заблаговременную подготовку материалов. К числу документов, которые готовятся к двусторонней или многосторонней встрече, относятся заявления, проекты соглашений или контрактов, резолюций, другие материалы, а также основополагающие документы. В целом следует различать несколько категорий документов, которые обсуждаются в ходе встречи.

Первая категория отражает позицию участника встречи по широкому кругу вопросов и, как правило, содержит рекомендации относительно решения проблем, рассматриваемых на переговорах.

Вторая категория документов, подготавливаемых накануне встречи, - это проекты различных соглашений, протоколов или договоров, которые представляются как основа для ведения переговоров.

Третий вид документов, подготавливаемых перед встречей, - проекты резолюций или соглашений о намерениях.

Полезным вспомогательным материалом являются памятки для бесед по тематике встречи, которые используются как при консультациях, проводимых накануне встречи, так и в ходе переговоров.

*Продолжение следует.*

26

# ГАЛЛЬСКИЙ ГОРОСКОП

## ЧАСТЬ II

### СОСНА

(19.02 — 28.02; 23.08 — 2.09)

Утонченный

О.Ренуар

Сосна знает свою привлекательность, немного погружена в себя и любит окружение приятных людей и вещей. Несмотря на кажущуюся слабость, очень тверда, умеет бороться с трудностями и устраивает свою жизнь так, как ей выгодно. Находит себя в любой деятельности. Хороший товарищ. В любви пылает огнем. Каждое новое увлечение довольно быстро проходит. Переживает много горьких разочарований, прежде чем найдет свой тип человека.

В работе всегда находит удовлетворение. Хороший организатор, обладает стойкой жизненной позицией, что дает ей силы.

### ВЕРБА

(1.03. — 10.03; 3.09 — 12.09)

Меланхолик

Ф.Шопен

Красивая, но грустная. Женщина - необыкновенно привлекательная. Мужчина пользуется большим успехом у женщин. Очень остроумен, строен, строг в манерах как в отношениях с людьми, так и в личной жизни. Обладает артистическими способностями. Любит красоту в любом проявлении, мечтает о красивом доме, одежде, женщине. Любит путешествовать, одновременно привязан к своему дому, семье. В этом человеке две натуры: одна - спокойная, уравновешенная, вторая - полная беспокойства. Несмотря на это, обладает очень мягким характером. Справедлив. Если есть возможность выбора, обязательно выбирает трудную дорогу. Позволяет руководить собой близким людям, но в жизни - это человек трудный, капризный, зависит от настроения, вплоть до истерики.

### ЛИПА

(11.03 — 20.03; 13.09 — 20.09)

Скептик

Может показаться странным, но эти люди с течением времени будут пользоваться все большим успехом как среди приятелей, так и в семье. Спокойно принимает решения, все удары судьбы переносит стойко. Немногословный, ленивый, но в общем приятный и уступчивый, трудолюбивый. Борьба и поспешность - его враги. Мечтает о богатой жизни, о целях, которые не могут быть достигнуты. Мечтает и сетует. Но, несмотря на это, жить с ним легко, так как может посвящать себя своим близким. Редко находит счастье в любви. Липа очень ревнива и подозрительна к партнерам, товарищам, друзьям. Интеллигентна. Способна, но не развивает свои задатки, так как не хватает настойчивости.

### ДУБ

(21.03)

Сильная натура

И.С.Бах

Дуб очень красив и жезнеспособен. Даже женщина - дуб не требует защиты и часто является партнером, более сильным как в физическом, так и в умственном отношении. Солидарность, благородство - характерные черты. Здоровье прекрасное. Не любит врачей, даже вид крови нервирует его. Кроме силы, ему характерна смелость. Во всех ситуациях выглядит как герой. Сила характера, которая не имеет ничего общего с гибкостью, часто дорого обходится, приносит много неприятностей. Очень либерален, считается со взглядами и свободой других людей. Независимый, не терпит насилия. Хороший товарищ. Влюбляется с первого взгляда и верит, что полюбил на всю жизнь. Не выносит перемен. Консерватор в отношениях с другими. Дуб - дерево благородное, плодовитое. Ищите возможность укрыться под его защитой.

### СЛИВА

(23.09)

Мудрец

Не лишена привлекательности, но очень поверхностна. Любит солнце. Не вмешивается в жизнь своих близких. Ее терпение и деликатность не имеют ничего общего с равнодушием. Наоборот - очень глубоко переживает дела своих близких. Характер спокойный, большое чувство справедливости, немного психолог. Старается понять и почувствовать, войти в положение и ситуацию других людей. Уважаема в любви своим партнером, даже если причиняет боль. Это не слабость, а жизненная философия. Интеллигентна, скромна, любит книги, охотно окружает себя умными людьми, вносит в дом счастье и покой.

### ОРЕШНИК

(22.03 — 31.03; 24.09 — 3.10)

Необычность

Марсель Пруст

Чаще скромен, чем эффектен. Оказывает странное влияние на людей, умеет нравиться. Чаще делец, боец, но при этом заботится о своей личной жизни, а не о жизни близких, в любви часто капризен, хотя терпелив к партнерам. У большинства - жизнь оригинальна и цельна.

### РЯБИНА

(1.04 — 10.04; 3.10 — 13.10)

Впечатлительность

Шарль Бодлер

Пусть не вводит в заблуждение кажущаяся ее деликатность. Может противостоять бурям и ударам судьбы. На ее лице чаще встретите улыбку, чем слезы, свою и чужую неприятность переживает очень глубоко. Но при этом по природе обаятельна, уравновешенна, спокойна, лишена эгоизма, одновременно независима. Любит движение, беспокойство и даже осложнения. Часто усложняет себе жизнь чрезмерным философствованием. Большой вкус и впечатлительность помогают в артистической работе. Но может достигнуть успеха и в других областях. В любви непредсказуема. Вспыльчивая, страстная. С вечной жаждой в сердце. Сильная натура, правда, не всегда верно избирающая цель своих интересов и увлечений, в том числе и любовных, сексуальных, деловых и т.д.


Сергей ОНУПРИЕНКО,
кандидат философских наук

# АСТРОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ НА ДЕКАБРЬ

Великий бог в груди моей сокрыт;
Он душу мне волнует и тревожит -
Внутри меня всецело он царит,
Но в мире внешнем ничего не может.

Владимир Соловьев

Декабрь - это месяц умиротворения и философского осмысления жизни. У многих возникнет желание понять явления природы и объяснить характер своих поступков. Естественным будет обращение к религии. Но самое главное - это оптимистичный взгляд на жизненную перспективу.

21 декабря в 22 часа 26 минут Солнце войдет в знак Козерога.

## ОВЕН 21.III-20.IV

Для Овнов декабрь - месяц усиления активности, углубления в веру. В это время удачными будут дальние поездки, операции по экспорту-импорту. Но следует быть терпимыми к мнению и взглядам других людей, не стоит навязывать своих убеждений, поучать.

В первых числах декабря может возникнуть желание уехать на какое-то время подальше от дома, отдохнуть от надоевших проблем, завести новые знакомства, легкие и не к чему не обязывающие. Обратите внимание на 3 декабря -этот день будет отмечен эмоциональным подъемом. 5 декабря постарайтесь не заболеть, соблюдайте диету.

6 по 12 декабря - неделя повышенной активности. Вы будете особенно настойчивы в изложении взглядов и идей, и если не удастся себя сдерживать, то, вполне возможно, пошатнется ваш авторитет в глазах компаньонов или наживете себе врагов. Будьте внимательны к оформлению договорных документов 9 декабря, особенно к юридической стороне соглашений.

С 13 по 19 в профессиональном отношении очень удачная неделя. Вы можете рассчитывать на помощь друзей. Многих Овнов ждут важные перемены в жизни, появятся новые знакомства, интересные предложения в профессиональной сфере. В конце недели постарайтесь уединиться и отдохнуть.

С 20 по 26 декабря: понедельник - очень напряженный день. Вы с нетерпением будете ждать его окончания, но к сожалению, вечер тоже не принесет покой в вашу душу. Только 21 декабря все изменится к лучшему. 22 и 23 декабря, возможно, кто-то из старших товарищей даст вам дельный совет, или укажет, как следует поступать в конкретной затруднительной ситуации. Прислушайтесь! 25 декабря не берите на себя много обязанностей, иначе к вечеру у вас совсем не останется сил или обострятся хронические болезни.

С 27 по 31 декабря вы будете разрываться между домом и работой. Обостренное чувство ответственности вступит в борьбу с желанием подготовить дом к предстоящему празднику, который нужно встретить в кругу семьи, непременно, с детьми. Вам удастся устроить им настоящий праздник.

## ТЕЛЕЦ 21.IV-21.V

Для Тельцов последний месяц уходящего года - труден и непредсказуем. Вы столкнетесь с материальными проблемами, будет сложно ориентироваться в быстро меняющейся обстановке. События замелькают перед вами, как деревья в окне мчащегося поезда, что, конечно, утомит.

С 1 по 5 декабря будьте деликатны в общении с близкими людьми, иначе между вами наступит отчуждение. Неделя с 6 по 12 декабря начнется активизацией, желанием реализовать свои творческие планы. Если в понедельник и вторник пустите дела на самотек, то не миновать вам запарки в конце недели. Внимательно относитесь к своему здоровью. Возможно обострение партнерских отношений в конце недели.

С 13 по 19 декабря не менее сложный период. Любые решения, связанные с денежными вложениями, крайне рискованны. Лучшее, что можно сделать, чтобы избежать неприятностей, это завершить накопившиеся дела; проявите мудрость и спокойствие. Возможно обострение хронических или наследственных болезней. Особенно будьте осторожны 13 и 14 декабря.

20 - 26 декабря: в начале этой недели может показаться, что нет конца трудностям и неудачам, но во второй половине почувствуете. как, к вам возвращается уверенность, сдержанность, хорошее настроение. Наиболее опасные дни недели: 20 декабря может произойти конфликт со старым другом; 25 декабря - эмоционально напряженный день, обострение болезней вечером.

Неделю с 27 по 31 декабря вы посвятите телефонным разговорам, поздравлениям, встречам с друзьями, рассылке писем и открыток. К этим мероприятиям вы отнесетесь серьезно и не упустите ни одной мелочи в предпраздничной подготовке. А Новый год прекрасно встретить дома, в тесном кругу семьи. Не сомневаюсь, что будет уютно и весело.

## БЛИЗНЕЦЫ 21.V. - 21.VI

Мягкий, приятный, интересный месяц ждет Близнецов. Наконец вы насладитесь общением, подвижностью. Улучшится ваше самочувствие и поднимется жизненный тонус. Правда, несколько осложнятся партнерские отношения, но вам хватит здравого смысла, чтобы решить эти житейские проблемы.

С 1 по 5 декабря хороший период для заключения денежных сделок, вложения капитала, покупок. Переговоры, начатые 3 декабря после 12 часов, будут удачными. Вы можете успешно давать рекламу и совершать близкие поездки. 5 декабря неблагоприятный день недели - может произойти ссора с близким человеком.

С 6 по 12 хорошо вкладывать деньги в недвижимость. Время благоприятно также для людей творческих. В конце недели возможно недомогание. Не переутомляйтесь. Тяжелым на этой неделе будет 10 декабря. 11 примите профилактические меры против хронических заболеваний.

С 13 по 19 декабря: на этой неделе от вас потребуется самоотдача, самообладание, понимание действий партнеров. Иначе возможны неправильные оценки обстановки, поступки партнеров будут вводить вас в заблуждение, неоправданный риск приведет к непредвиденным последствиям. Наиболее опасные дни 14 и 15 декабря, не упускайте инициативу в эти дни и максимально контролируйте ситуацию.

20 - 26 декабря. Со второй половины недели следует быть более осторожным и осмотрительным, так как для вас начнется самый неблагоприятный период года. не стройте большие и серьезные планы на это время, вы можете не реализовать их. У самых смелых из Близнецов в этот период возникнет желание рисковать, пойти ва-банк. Ну что же, желаю удачи! Помните: человек редко жалеет о том, что он сделал, и всегда, о том, чего не сделал. Наиболее неблагоприятными будут 24 и 25 декабря. Не проводите тайных денежных операций. С 27 по 31 - неделя ознаменуется эмоциональным и энергетическим подъемом. Прямо с понедельника вы начнете принимать новогодние подарки. Праздник лучше всего встречать с друзьями.

## РАК 21. VI. - 22. VII.

В декабре Раку придется выполнить все, что можно было проигнорировать в прошлом месяце. В первых же числах вы заметите, как много накопилось работы, и чувство долга заставит трудиться вас весь месяц, как пчелок. Единственное, что может выбить из рабочего состояния - это болезни и поэтому будьте внимательны к своему здоровью. Профилактическое употребление лекарственных препаратов будет крайне благоприятно в декабре. Если в вашем доме еще нет домашних животных, многие именно в этот период приобретут их. И вообще, этот месяц будет для Раков удачным и богатым на события.

С 1 по 3 декабря вы будете очень активны. 3 декабря хороший день для заключения сделок. 4 - для покупок, вложения денег.

6 - 12 декабря. Начало недели будет насыщено информацией - это письма, телефонные звонки. Если вы хотите с кем-то договориться или наладить контакты, дать рекламу - это лучше сделать 6 или 7 декабря. 8 -напряженный день, избегайте конфликтных ситуаций. 11-го будьте сдержанны в общении с детьми, не позволяйте эмоциям брать верх над рассудком. С 13 до 19 декабря - самая сложная неделя месяца. 14 и 15 могут возникнуть разногласия с партнерами. Постарайтесь не доводить дела до судебного разбирательства.

С 20 по 26 декабря - самые неблагоприятные дни. 25 -перенапряжение, усталость, эмоциональный упадок, возможно обострение хронических болезней. А в общем, неделя разнообразная на события, требующая четкой организации и планирования времени.

27 - 31 декабря: в первой половине возможен упадок сил, но 29 вы уже будете в форме. Вся ваша фантазия, активность будут направлены на подготовку к предстоящему празднику. В день праздника вы тоже будете очень подвижны, но после 24.00 благополучно заснете. А если вы все-таки хотите продолжения - следите за своими предпраздничными эмоциями или хорошенько выспитесь накануне.

## ЛЕВ 22. VII. - 23. VII.

Декабрь - один из лучших месяцев для Львов. Вы будете творчески плодотворны, удачливы, много внимания уделяете детям и их проблемам. Плохое настроение первых трех дней месяца в пятницу, (3 декабря) бесследно исчезнет.

Неделя с 6 по 12 декабря благоприятная. В течение всего времени вы сможете без особых усилий решать даже трудные вопросы. Хорошо в этот период завершать трудные дела, обрывать ненужные связи. Совершая ошибочные действия, не бойтесь - последствий не будет.

13 - 19 декабря - лучшая неделя месяца, но есть опасность простудных заболеваний. 13 декабря продумайте ваши дальнейшие действия, но только с 15 приступайте к их осуществлению. 16 и 17 активизируются ваши партнеры. Спокойно относитесь к их предложениям, так как инициатива отношений все равно принадлежит вам.

С 20 по 26: не совершайте рискованных операций в понедельник, 20 потому что интересные идеи придут к вам только на следующий день.

Неделя с 27 по 31 покажется вам слишком напряженной: придется много работать, будут всплывать неожиданные трудно разрешимые проблемы, казалось бы, совсем забытые. К тому же трудно определиться, где встречать Новый год, но что бы вы не решили, все равно будете в центре внимания в новогоднюю ночь.

## ДЕВА 23.VIII. - 23.IX.

Трудный месяц для Дев - декабрь. Все действия будут сопряжены с сопротивлением, все, чего вы добьетесь в декабре, будет достигнуто терпением, желанием, способностью быстро ориентироваться в меняющейся обстановке. Много времени отнимут дом и домашние проблемы. Если у вас есть необходимость, вы будете активны в смене места жительства (разъезд, переезд, покупка дома и т.д.). В этот период хорошо приобретать недвижимость.

1 по 5 декабря. Сложыми на этой неделе будут 3 и 4 декабря. Не принимайте ответственных решений, не заключайте крупные сделки в эти дни.

6 - 12 декабря: вот на этой неделе очень шорошо заключать договоры. Анализируйте поступающую информацию в пятницу, она может быть очень полезна.

С 13 по 19 декабря. Понедельник - эмоционально напряженный день. Вы сумеете быть сдержанными и рассудительными. 14 и 15 не предавайтесь лени, так как потом будет трудно наверстать упущенное. Если 16 почувствуете недомогание, серьезно отнеситесь к этому -болезнь может затянуться надолго.

С 20 по 26 декабря, вполне возможно, вы решите, что всех дел все равно не переделаешь, и займетесь на этой неделе подготовкой к встрече Нового года. Вряд ли вы забудете поздравить всех, даже самых дальних, родственников и друзей. Не очень удачными будут 20 и 25 декабря. Постарайтесь не напрягать руки 26.

С 27 по 31 вы будете очень активны и подвижны. Ваши планы будут сродни наполеоновским и продуманы детально и основательно. 31 грустные настроения возьмут вверх, но не впадайте в пессимизм и апатию и не старайтесь быть веселыми только внешне. Лучше простите всех, кто доставил вам неприятности в уходящем году.

## ВЕСЫ 23.IX. - 22.X.

Декабрь принесет Весам много новых знакомств, общения с друзьями, родственниками. Это месяц активизации контактов, ведения переговоров, заключения сделок. Вы почувствуете улучшение здоровья, появятся новые источники дохода. Если предстоит принимать ответственные решения - декабрь лучший месяц для этого. У многих проявятся артистические способности.

С 1 по 5 декабря. Напряжение среды и четверга в пятницу сменится хорошим настроением. Вы будете удачливы в делах, смелы и решительны. 5 не участвуйте в сплетнях и интригах, последствия могут быть самые неожиданные.

С 6 по 12: в понедельник или вторник активными станут недоброжелатели, но начиная со среды никто не помешает осуществлению ваших планов.

С 13 по 19 декабря. 14 и 15 могут возникнуть конфликтные ситуации, напрасная трата времени. Вы будете недовольны окружением. В эти дни лучше пойти в церковь, обратиться к тому, что для вас свято. 16 и 17 декабря могут возникнуть эмоциональные переживания. 18 - субботу, посвятите детям.

С 20 по 26 декабря. В понедельник будьте уверены в себе. Если есть возможность, займитесь спортом. Обратите внимание на 22 декабря - могут возникнуть беспокойство, волнение, споры с друзьями, отстаивание своей точки зрения. Вообще начиная с этого дня могут обостриться домашние проблемы. Самыми трудными днями месяца будут 24 и 25 декабря. Будьте в это время внимательны к своим транспортным средствам. Не заключайте сделки по купле-продаже недвижимости. Последнюю неделю - с 27 по 31 - будете разрываться между домом и работой, а Новый год встретите с друзьями.

## СКОРПИОН 23. X. - 21. XI.

Скорпионы в этом месяце активны в зарабатывании денег, и надо сказать, что их ждет удача. Будет хороший аппетит, возрастет подвижность. Улучшится состояние здоровья. Отношение к жизни будет оптимистическим. Укрепятся семейные взаимотношения.

1 по 5: 1 и 2 - хорошее начало для далекого путешествия. Благоприятное время, экспортно-импортных операций, заключения соглашений с иностранными фирмами. Напряженным для вас будет 5 декабря, возможна ссора с кем-то из родителей.

С 6 по 12 декабря. 6 и 7 - прекрасные дни, когда исполняются желания. Зато 8 и 9 к вам могут быть несправедливы. Остерегайтесь незаконных операций, даже если вам кажется, что вы все учли и рассчитали.

С 13 по 19: напряженными на этой неделе будут 16 и 17 декабря, но, если у вас возникает желание глубокого познания профессии или обращения к религиозным святыням, неприятностей этих дней можно избежать.

С 20 по 26 декабря. 21 и 22 будьте внимательны к своему здоровью. В пятницу, 24 декабря, много хлопот доставят партнеры. 25 эмоционально напряженный день, могут быть простудные заболевания.

С 27 по 31 вы настолько будете заняты работой, что не заметите как наступит 31 декабря. Новый год будете встречать с родителями.

## СТРЕЛЕЦ 22.XI. - 21.XII.

Декабрь - это ваш месяц. Оцените свой образ жизни, смело выбирайте новое направление. Это время лучше всего посвятить самопознанию, стремитесь к высокому. Если же нет - то забота о личных желаниях, эгоцентризм, нервное перенапряжение - это все, что вас ждет. И все-таки месяц хорош для знакомства с самим собой.

С 1 по 5 декабря. 1 и 2 не стоит рисковать. Новые интересные идеи, связанные с вашим бизнесом, появятся в пятницу.

С 6 по 12: на этой неделе можно ожидать служебного продвижения. Постарайтесь показать себя с лучшей стороны, выходите вперед. Трудными будут 10 и 11 декабря, откажитесь от тайных планов.

С 13 по 19 - хорошая неделя, которая будет насыщена контактами, встречами, учебой и т.д. С 20 по 26 декабря возможен конфликт с близким человеком. Очень удачными будут 22 и 23 декабря. 26 партнер по браку потребует внимания. В последнюю неделю уходящего года будьте внимательны, осторожны и дисциплинированны. А в новогоднюю ночь загадайте самое заветное желание. Оно исполнится.

## КОЗЕРОГ 21.XII. - 20.I.

Сложным будет декабрь для Кжзерогов. Могут возникнуть неожиданные расходы. Не начинайте новых проектов. Остерегайтесь ссор, даже по пустякам - наживете врагов. Ваши действия и поведение могут быть не так расценены. Для того, чтобы избежать неприятных моментов в этом месяце, лучше всего заниматься благотворительностью, отдавать долги. Это месяц покаяния. Подведите итог уходящему году и будьте при этом честны перед собой, тогда, возможно, вы не повторите и прошлых ошибок. Могут активизироваться тайные враги, но помните: «Любите врагов своих». Месяц хорош для духовной жизни.

С 1 по 5 - трудная неделя, так как вы можете неверно истолковать ситуацию, подвергнуться риску.

С 5 по 12 вас будет интересовать в основном перспектива вашего предприятия, работа. В конце недели напомнят о себе друзья. Напряженными будут 7 и 8 декабря. Лучшие дни недели 6, 9, 10.

С 13 по 19 декабря. Плохое настроение понедельника изменится уже во вторник. 16 и 17 лучше всего решать финансовые вопросы.

С 20 по 26 декабря. В начале недели может возникнуть конфликтная ситуация. Избегайте ссор. С 27 по 31 вы будете активны. Внимательно отнеситесь к своему здоровью 27. 28 может возникнуть напряжение в отношениях с партнером. Новый год встречайте дома.

## ВОДОЛЕЙ 20.I. - 20.II.

Декабрь - Очень хороший месяц для Водолеев. Расширится круг друзей, исполнятся желания, увеличится доход. Наслаждайтесь развлечениями, отдыхом, свободным временем. Ваши поступки по достоинству оценят окружающие. Но знайте меру, не увлекайтесь чрезмерно!

С 1 по 5 не обостряйте отношений с партнерами. Трудными будут для вас 1 и 2 декабря.

С 6 по 12. Постарайтесь не рисковать. 6 и 7 будьте внимательны и дисциплинированны на дорогах. Не создавайте конфликтной ситуации на работе 10 декабря.

С 13 по 19 декабря. 14 и 15 тайные действия и даже мысли ваши будут раскрыты. Следите за собой.

С 20 по 26 декабря. 20-го следите за своим кошельком. Кроме того, возможны ненужные денежные траты. Сложный период для вас начнется с 22 декабря.

С 27 по 31 декабря - напряженная неделя. Не заболейте 29. Пусть в новогодний праздник рядом с вами будет близкий человек.

## РЫБЫ 21.III. - 20. IV.

В профессиональном отношении декабрь лучший месяц для Рыб. Улучшайте ситуацию на работе, чтобы до конца довести ваши планы. Будьте смелы в поступках, которые способствуют росту вашей популярности. Это также время определения и коррекции вашей цели. А те, кто ее еще не осознают - смогут почувствовать и определиться. Доверяйте своей интуиции.

С 1 по 5 декабря. Вы можете разлениться в начале месяца, уйти в мечты и иллюзии. Оставайтесь на реальной почве. Не простудитесь 3 декабря.

С 6 по 12 активизируются отношения с компаньонами. 8 и 9 вы можете притягивать экстремальные ситуации, но если от вас потребуются решительные действия - дерзните!

С 13 по 19. В начале недели вы будете активны и удачливы, что нельзя сказать про 16 и 17 декабря. Переживите как можно спокойнее это время.

С 20 по 26 очень хорошая неделя, которая определит целый благоприятный период года. Не отказывайтесь от подарков, преподносимых судьбой, будьте открыты и благодарны.

С 27 по 31 - неделя эмоциональных переживаний, подъемов и спадов, желаний и иллюзий, встреч и удачи. Не простудитесь в Новогоднюю ночь.

*Татьяна Васильева*

СРАДИО "БИ - ЭЙ" ЖИТЬ ВЕСЕЛЕЙ!

**VOA radio**

СЛУШАЙТЕ!
каждый день
22 часа в сутки
в эфире радио для
ВСЕХ!

**FM104.6МГц**

---




РЕАЛИЗУЕТ СО СКЛАДА В МИНСКЕ:
- компьютеры AT-286, 386, 486;
- принтеры Star, Epson;
- телефаксы PANASONIC KX-F50B, KX-F90B;
- видеотехнику SONY, ORION, HITACHI, FUNAI, PANASONIC;

AIA NESSY 769207

тел./факс
(0172) 394067,327781.

---

ОРГАНИЗАЦИЯ
ОПЛАТИТ
ВАШИ СЧЕТА
БЕЛОРУССКИМИ
БЕЗНАЛИЧНЫМИ
ТЕЛ. (0172) 526685

---

**ИЖ-2715** **УАЗ-3303** бортовой **АЗЛК-2141**

**по безналичному расчету**

РеМарк

ЭМИНА
Тел./факс: (0172) 77-63-84.
Тел./факс: (0172) 78-41-07.
Тел.: (0172) 78-84-67.

---

ПРЯМЫЕ ПОСТАВКИ ИЗ АВСТРИИ!

ГТП КАФЕ
**"СВИТАНОК"**
реализует продукты питания:
- шампанское "КОНКОРД",
- шоколад молочный 100г,
- шоколад с орехами 100г.

Звоните по телефону:
(0172) 270612, 275638

---

*Предприятие приглашает на работу главного бухгалтера*
*тел. (0172) 641441, 649773*

---

ИНВЕСТИЦИОННО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА
**KONSTANTIN**
Продаёт новые реэкспортные
автомобили
**ВАЗ**
*и*
**комбикорм свиной**
телефоны в Минске
**342-481, 347-080**

AIA NESSY 769207

---

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ АССОЦИАЦИЯ "МИВА"
ПРИГЛАШАЕТ НА КОНКУРСНОЙ ОСНОВЕ
СЕКРЕТАРЯ РЕФЕРЕНТА.
Необходимые требования:
1. английский язык,
2. работа на компьютере,
3. машинопись,
4. возраст до 30 лет.

Справки по телефону: 232984

---

**Продаю**
муз.центр "СОНИ-107", м/у "УСВЕЯ",
кровати полуторaспальные, тумбу для ТЦ и белья
тел (0172) 596593



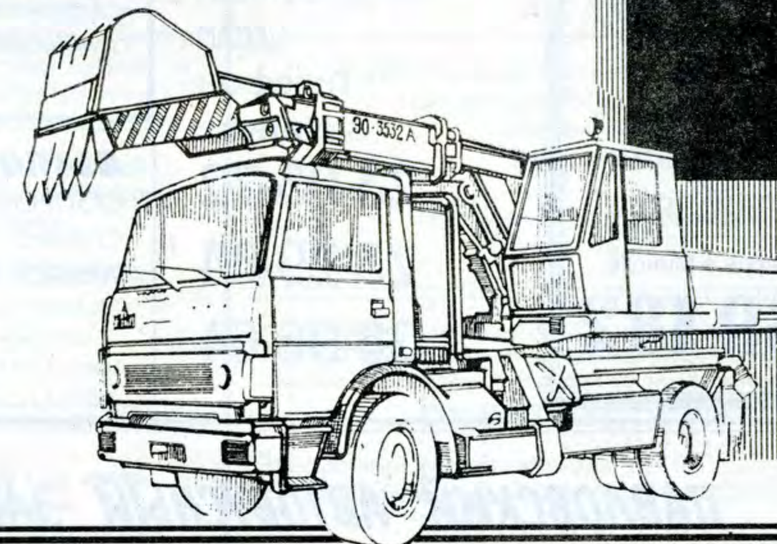
---

КРЕСЛА ИЗ ИТАЛИИ
ДЛЯ ВАШЕГО ОФИСА
ТЕЛЕФОН В МИНСКЕ
269664

---

**РЕАЛИЗУЕТ:**
Экскаватор одноковшовый ЭО-3532 А-1 с телескопическим рабочим оборудованием на шасси автомобиля МАЗ-5337; экскаватор представляет собой мобильную многоцелевую землеройную планирующую машину, а также может выполнять некоторые операции по подъёму.

**ПАРАМЕТРЫ:**
1. Ковш 0,5 м³.
2. Наибольший радиус копания на уровне стоянки 8.5 м.
3. Глубина копания 4.6 м.
4. Высота выгрузки 4.8 м.




AIA NESSY

МП "Спартак"
Телефон
(0172)
347458
346882

---

*Организация заключает договора на поставку и реализует аналоговые ИС серии 1401, 1040,1053, 1423, диоды средней и большой мощности, телевизионные умножители напряжения, мощные гибридные сборки, полевые транзисторы, миниатюрные электретные микрофоны, капсюли МКЭ- 389-1 и МЭК-1, импортные КМОП УЭФ ППЗУ, ОЗУ, процессоры Z80H.*

*Телефон*
***(0172) 77 04 33***

---

АУДИТОРСКИЕ УСЛУГИ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ ФИНАНСОВ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ,УЧЕТА И ДР.
контактныйтелефон в Минске
**33-76-17,23-15-86**

---

**ФИРМА "БЕЛИНТЕРПАЙП" РЕАЛИЗУЕТ СО СКЛАДА В МОГИЛЕВЕ:**

ТРУБЫ ВОДОГАЗОПРОВОДНЫЕ ОЦИНКОВАННЫЕ /ГОСТ 3262-75/
Ду 15 х 2,8 - 1.950.000 руб./т.

ТРУБЫ ВОДОГАЗОПРОВОДНЫЕ /ГОСТ 3262-75/
Ду 20 х 2,8 - 1.100.000 руб./т., Ду 25 х 2,8 - 1.050.000 руб./т.,
Ду 32 х 2.8 - 750.000 руб./т., Ду 32 х 3,2 - 750.000 руб./т.,
Ду 40 х 3,5 - 750.000 руб./т., Ду 50 х 3,5 - 875.000 руб./т.,
Ду 80 х 4,0 - 850.000 руб./т.

ТРУБЫ ЭЛЕКТРОСВАРНЫЕ ПРЯМОШОВНЫЕ /ГОСТ 10704-91/
О 57 х 3,5 - 875.000 руб.,/т.,
О 89 х 3 - 3, 5-4, - 875.000 руб./т.,
О 108 х 3,5 - 820.000 руб./т.,
О 114 х 4,0 - 820.000 руб./т.

Тел. в Могилеве: 236514, 248923, факс: 236514
Тел./факс в Минске: 366515



ИНТЕРПАЙП
НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ГРУППА

ТРУБЫ БЕСШОВНЫЕ ГОРЯЧЕКАТАННЫЕ /ГОСТ 8732-78/
О 89 х 4,0 - 995.000 руб./т., О 108 х 5 - 6 - 995.000 руб./т.
О 114 х 7,0 - 850.000 руб./т., О 159 х 7,0 - 920.000 руб./т.

ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ СВАРНЫЕ ПРЯМОШОВНЫЕ ДЛЯ МАГИСТРАЛЬНЫХ ГАЗОНЕФТЕПРОВОДОВ /ТУ 14-3-377-75/
О 325 х 6,0 - 855,000 руб./т.

ТРУБЫ СТАЛЬНЫЕ СВАРНЫЕ ПРЯМОШОВНЫЕ ДЛЯ МАГИСТРАЛЬНЫХ ГАЗОНЕФТЕПРОВОДОВ /ГОСТ 20295-85/
О 219 х 6,0 - 795.000 руб./т.

AIA NESSY 769207

Принимаем заявки и заключим долгосрочные контракты на поставку в течение 1993/94 гг. с предприятий России и Украины труб различного назначения, чугуна и др.металлопродукции










**НЕССИ**

№46-47 (102-103) ноябрь 1993 г.

Журнал Научно-производственной фирмы «Несси». Рег. №644.
Издается с декабря 1989 года.

**РЕДАКЦИЯ**

Главный редактор: Александр ВОЛОШИН.
Зам. главного редактора: Наталья ЮШКЕВИЧ.
Ответственный секретарь: Владимир БАКУНОВИЧ.
Художественный редактор: Андрей СНЕЖКО.
Шеф-редактор: Виктор ВОЛОШИН.
Стильредактор: Елена ПАВЛОВА.

**АДРЕС**

Для писем: 220004, г.Минск, а/я 139.
Для посещений: ул.Чапаева, 4А.
телефон: 36 11 71
факс: 26 96 28

Рекламный отдел: ул. Сухая, 4
телефон: 76 92 07

Рукописи не рецензируются и авторам не возвращаются. Авторы опубликованных материалов несут ответственность за достоверность приведенных фактов, их мнения необязательно отражают точку зрения редакции.

Электронный вариант журнала "НЕССИ" распространяется среди абонентов коммерческой компьютерной сети "SoNET". Тел. 29-37-13; 29-33-78.

**Общий тираж 78.670 экз.**

Оригинал-макет этого номера журнала "НЕССИ" набран и сверстан на настольно-издательской системе рекламно-информационного агентства "Несси" с использованием программ Microsoft® Word 5.0, Aldus Page Maker® 4.0 и распечатан на лазерном принтере Hewlett Packard Laser Jet IIIp.

**НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ**

Компьютерный набор — Елена Николаенко, Елена Хвалько
Компьютерное оформление — Владимир Бакунович
Художественное оформление — Андрей Снежко
Стилистическое редактирование и корректорская правка — Елена Павлова

**Дежурила по номеру:** **Наталия Алейникова**

Печатается на Минской полиграфической фабрике «Красная звезда» МППО им.Я.Коласа.
220079, г.Минск, 1-й Загородный пер., 3.

Подписано в печать 26.11.93 г. Заказ: 586
Тираж для Минска и области 8000 экз.

**Подписной индекс 63874**